

CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES

CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES

ERIKA ALEXANDRA BUITRAGO ÁLVAREZ

BEIDY CATHERINE CASTILLO HOLGUIN

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES

PROGRAMA ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS

BOGOTÁ D.C II SEMESTRE 2018

CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES

ERIKA ALEXANDRA BUITRAGO ÁLVAREZ
BEIDY CATHERINE CASTILLO HOLGUÍN

Trabajo de Grado para alcanzar el título de Especialistas en Gerencia de Proyectos

Asesor: MARCELA VELOSA

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES
PROGRAMA ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS
BOGOTÁ D.C II SEMESTRE 2018

Agradecimientos

Agradecemos a la Universidad Piloto de Colombia, por brindarnos la oportunidad de una enseñanza integral y con calidad. Gracias a los Docentes en general, porque no solo nos llevamos un aprendizaje invaluable, sino recuerdos y gratitud hacia cada uno de ellos que hicieron parte de nuestro proceso de convertirnos hoy en Especialistas de Gerencia de Proyectos.

Tabla de contenidos

1. ANTECEDENTES.....	1
1.1 DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	1
1.1.1 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE LA ORGANIZACIÓN.....	2
1.1.2 POLÍTICAS INSTITUCIONALES.	2
1.1.3 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES.	3
1.1.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	4
1.1.5 MAPA ESTRATÉGICO.	6
1.1.6 CADENA DE VALOR DE LA ORGANIZACIÓN	7
2. MARCO METODOLÓGICO.....	7
2.1 TIPOS Y MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	7
2.2 HERRAMIENTAS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	8
2.3 FUENTES DE INFORMACIÓN	8
2.4 SUPUESTOS Y RESTRICCIONES PARA EL DESARROLLO DEL TRABAJO DE GRADO	8
3. ESTUDIOS Y EVALUACIONES.....	9
3.1 ESTUDIO TÉCNICO.....	9
3.1.1 DISEÑO CONCEPTUAL DE LA SOLUCIÓN	9
3.1.2 ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	9
3.1.3 DEFINICIÓN DEL TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN EN DEL PROYECTO	9
3.1.4 REQUERIMIENTO PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO (EQUIPOS, INFRAESTRUCTURAS, PERSONAL E INSUMOS)	10
3.2 ESTUDIO DE MERCADO	11
3.2.1 POBLACIÓN.....	11
3.2.2 DIMENSIONAMIENTO DE LA DEMANDA.....	11
3.2.3 DIMENSIONAMIENTO DE LA OFERTA.....	13
3.2.4 PRECIOS.....	13
3.2.5 PUNTO DE EQUILIBRIO OFERTA- DEMANDA	14
3.3 ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO.....	14
3.3.1 ESTIMACIÓN DE COSTOS DE INVERSIÓN DEL PROYECTO	14
3.3.2 DEFINICIÓN DE COSTOS DE OPERACIÓN Y MANTENIMIENTO DEL PROYECTO.	16
3.3.3 FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO.....	17
3.3.4 DETERMINACIÓN DEL COSTO DE CAPITAL, FUENTES DE FINANCIACIÓN Y USO DE FONDOS	19
3.3.5 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO (INDICADORES DE RENTABILIDAD O DE BENEFICIO-COSTO O DE ANÁLISIS DE VALOR O DE OPCIONES REALES)	20
3.4 ESTUDIO SOCIAL Y AMBIENTAL	22
3.4.1 DESCRIPCIÓN Y CATEGORIZACIÓN DE RIESGOS AMBIENTALES.....	22
3.4.2 DEFINICIÓN DE FLUJO DE ENTRADAS Y SALIDAS.....	24
3.4.3 ESTRATEGIAS DE MITIGACIÓN DE IMPACTO AMBIENTAL	25

4.	<u>EVALUACIÓN Y FORMULACIÓN (METODOLOGÍA DEL MARCO LÓGICO).....</u>	<u>28</u>
4.1	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	28
4.1.1	ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS	28
4.1.2	ÁRBOL DE PROBLEMAS	30
4.1.3	ÁRBOL DE OBJETIVOS.....	31
4.2	ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN.....	32
4.2.1	IDENTIFICACIÓN DE ACCIONES Y ALTERNATIVAS	32
4.2.2	DESCRIPCIÓN DE ALTERNATIVA SELECCIONADA	34
4.2.3	JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO.....	34
5.	<u>INICIO DE PROYECTO.....</u>	<u>35</u>
5.1	CASO DE NEGOCIO	35
5.2	PLAN DE GESTIÓN DE LA INTEGRACIÓN	37
5.2.1	ACTA DE CONSTITUCIÓN (PROJECT CHÁRTER).....	37
5.2.2	INFORME FINAL DEL PROYECTO	42
5.2.3	REGISTRO DE LECCIONES APRENDIDAS.....	45
5.2.4	CONTROL INTEGRADO DE CAMBIOS.....	47
6.	<u>PLANES DE GESTIÓN</u>	<u>53</u>
6.1	PLAN DE GESTIÓN DEL ALCANCE.....	53
6.1.1	ENUNCIADO DEL ALCANCE.....	53
6.1.2	EDT	55
6.1.3	DICCIONARIO DE LA EDT	56
6.1.4	MATRIZ DE TRAZABILIDAD DE REQUISITOS	56
6.1.5	VALIDACIÓN DEL ALCANCE.....	60
6.2	PLAN DE GESTIÓN DEL CRONOGRAMA	62
6.2.1	LISTADO DE ACTIVIDADES CON ESTIMACIÓN DE DURACIONES ESPERADAS	62
6.2.2	LÍNEA BASE DEL CRONOGRAMA – DIAGRAMA DE GANTT	66
6.2.3	DIAGRAMA DE RED	68
6.2.4	DIAGRAMA RUTA CRÍTICA	69
6.2.5	APLICACIÓN DE UNA DE LAS TÉCNICAS DE DESARROLLAR EL CRONOGRAMA:	72
6.3	PLAN DE GESTIÓN DEL COSTO.....	77
6.3.1	ESTIMACIÓN DE COSTOS	77
6.3.2	LÍNEA BASE DE COSTOS	79
6.3.3	PRESUPUESTO POR ACTIVIDADES	81
6.3.4	INDICADORES DE MEDICIÓN DE DESEMPEÑO APLICADOS AL PROYECTO.	82
6.3.5	APLICACIÓN TÉCNICA DEL VALOR GANADO CON CURVAS S AVANCE.....	87
6.4	PLAN DE GESTIÓN DE CALIDAD	102
6.4.1	MÉTRICAS DE CALIDAD	102
6.4.2	DOCUMENTOS DE PRUEBA Y EVALUACIÓN	102
6.4.3	ENTREGABLES VERIFICADOS	103
6.5	PLAN DE GESTIÓN DE RECURSOS.....	104
6.5.1	ESTRUCTURA DE DESGLOSE DE RECURSOS	104

6.5.2	ASIGNACIONES DE RECURSOS FÍSICOS Y ASIGNACIONES DEL EQUIPO DEL PROYECTO	105
6.5.3	CALENDARIO DE RECURSOS.....	109
6.5.4	PLAN DE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO DEL EQUIPO	109
6.6	PLAN DE GESTIÓN DE COMUNICACIONES	110
6.6.1	SISTEMA DE INFORMACIÓN DE COMUNICACIONES.....	110
6.6.2	DIAGRAMA DE FLUJO DE LA INFORMACIÓN	112
6.6.3	MATRIZ DE COMUNICACIONES.....	113
6.7	PLAN DE GESTIÓN DEL RIESGO	118
6.7.1	RISK BREAKDOWN STRUCTURE -RIBS.....	118
6.7.2	MATRIZ PROBABILIDAD IMPACTO Y EL UMBRAL.	119
6.7.3	MATRIZ DE RIESGOS	119
6.8	PLAN DE GESTIÓN DE ADQUISICIONES.....	122
6.8.1	DEFINICIÓN Y CRITERIOS DE VALORACIÓN DE PROVEEDORES	122
6.8.2	CRITERIOS DE CONTRATACIÓN, EJECUCIÓN Y CONTROL DE COMPRAS Y CONTRATOS.	122
6.8.3	CRONOGRAMA DE COMPRAS CON LA ASIGNACIÓN DEL RESPONSABLE.....	123
6.9	PLAN DE GESTIÓN DE INTERESADOS	125
6.9.1	REGISTRO DE INTERESADOS, MATRIZ DE EVALUACIÓN DEL INVOLUCRAMIENTO DE INTERESADOS Y ESTRATEGIAS PARA INVOLUCRAR LOS INTERESADOS.....	125

Índices de Tablas

Tabla 1. Oferta y Demanda.....	14
Tabla 2. Estimación costos de inversión.....	15
Tabla 3. Flujo de Caja.....	17
Tabla 4. Cuadro de cotizaciones.....	19
Tabla 5. Cuadro de Inversiones	20
Tabla 6. Impactos Ambientales	22
Tabla 7. Matriz de Sostenibilidad Ambiental	27
Tabla 8. Análisis de Involucrados.....	29
Tabla 9. Calificación Ponderada Alternativa 1	32
Tabla 10. Calificación Ponderada Alternativa 2	33
Tabla 11. Registro de Lecciones Aprendidas	46
Tabla 12. Roles de la Gestión de Cambios	48
Tabla 13. Matriz de Trazabilidad de Requisitos	59
Tabla 14. Validación del Alcance.....	61
Tabla 15. Estimación de duraciones Esperadas	65
Tabla 16. Listado de Actividades	71
Tabla 17. Indicadores Medición de desempeño.....	86
Tabla 18. Indicadores Curva S-1	90
Tabla 19. Indicadores Curva S-2	96
Tabla 20. Indicadores Curva S-3	101
Tabla 21. Métricas de Calidad	102
Tabla 22. Entregables Verificados.....	104
Tabla 23. Asignación de Recursos.....	109
Tabla 24. Matriz de Comunicaciones	117
Tabla 25. Matriz de amenazas y riesgos	119
Tabla 26. Matriz de probabilidad de Impacto	119
Tabla 27. Matriz de cálculo de valor económico.....	121
Tabla 28. Criterio de valoración de proveedores	122
Tabla 29. Criterios de contratación.....	123
Tabla 30. Matriz de interesados	128

Índices de Gráficos

Gráfico 1. Estructura Organizacional	5
Gráfico 2. Mapa Estratégico	6
Gráfico 3. Cadena de Valor	7
Gráfico 4. Curva de Oferta y Demanda	14
Gráfico 5. Costos de Operación	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 6. Fórmula VAN	18
Gráfico 7. Fórmula TIR	18
Gráfico 8. Flujo de entradas y salidas	24
Gráfico 9. Árbol de problemas	30
Gráfico 10. Árbol de objetivos	31
Gráfico 11. Estructura de Desglose de Trabajo (EDT).....	55
Gráfico 12. Diagrama de Gantt 1	66
Gráfico 13. Diagrama de Gantt 2	67
Gráfico 14. Diagrama de Red	68
Gráfico 15. Diagrama de Red Y Ruta Crítica.....	69
Gráfico 16. Sobreasignaciones	72
Gráfico 17. Sobreasignaciones 1	73
Gráfico 18. Sobreasignaciones 2	73
Gráfico 19. Sobreasignaciones 3	74
Gráfico 20. Sobreasignaciones 4	74
Gráfico 21. Sobreasignaciones 5	75
Gráfico 22. Sobreasignaciones 6	75
Gráfico 23. Sobreasignaciones 7	76
Gráfico 24. Estimación de costos 1	77
Gráfico 25. Estimación de costos 2	78
Gráfico 26. Línea Base de costos 1.....	79
Gráfico 27. Línea base de costos 2	79
Gráfico 28. Presupuesto por actividades 1.....	81
Gráfico 29. Presupuesto por actividades 2.....	82
Gráfico 30. Valor Ganado A.....	87
Gráfico 31. Valor Ganado B.....	88
Gráfico 32. Valor Ganado C	88
Gráfico 33. Curva S-1	89
Gráfico 34. Valor Ganado D.....	91
Gráfico 35. Valor Ganado E	92
Gráfico 36. Valor Ganado E	92
Gráfico 37. Valor Ganado F	93
Gráfico 38. Valor Ganado G.....	93
Gráfico 39. Valor Ganado H.....	94
Gráfico 40. Curva S-2	94
Gráfico 41. Valor Ganado I	97

Gráfico 42. Valor Ganado J	98
Gráfico 43. Valor Ganado K.....	98
Gráfico 44. Valor Ganado L	99
Gráfico 45. Valor Ganado M	99
Gráfico 46. Curva S-3.....	100
Gráfico 47. Estructura de Desgloce de Recursos.....	105
Gráfico 48. Calendario de Recursos	109
Gráfico 49. Diagrama de flujo de Información.....	112
Gráfico 50. Esturctura de Desglose RIB.....	118
Gráfico 51. Cronograma de compras.....	124

Apéndices

Apéndice A. Diccionario de la EDT

Apéndice B. Formatos de solicitud de cambios

Apéndice C. Análisis de Riesgos

Apéndice D. Plan de Respuesta a los Riesgos

Apéndice E. Entregable 1

Apéndice F. Entregable 2

Introducción

La primera muestra de consultoría organizacional se llevó a cabo en Estados Unidos en el año de 1870, bajo la dirección de Charles Simpson reorganizó el trabajo de los operarios de una fábrica de zapatos. Posteriormente para el siglo XX surgieron las primeras firmas de consultoría con una metodología de negocio que consiste en cubrir las necesidades de empresas a nivel organizacional. De allí en adelante se vio una oportunidad de negocio enfocada en la prestación de servicios de consultoría en donde las empresas ofrecen sus servicios de manera temporal a un consultor con conocimientos específicos para cubrir las necesidades puntuales de cada una de estas organizaciones.

Según Revista Semana (2018) en Colombia la consultoría empresarial desempeña un papel muy importante en el desarrollo corporativo de las empresas, pues facilita el acceso a las mejores prácticas globales en las áreas débiles del negocio y generan evolución y transformación en las organizaciones. Las consultoras que hoy en día están arrasando con el mercado poseen diferentes portafolios de servicios que se acomodan a las necesidades de cada uno de los clientes. Sin embargo, en temas de innovación y de creatividad están un poco atrasados.

Universidad Piloto de Colombia (2010), desde la facultad de ciencias sociales y empresariales en la Especialización en Gerencia de Proyectos se está incentivando la generación y creación de empresa, que sea sostenible y que salga al mercado con un rango de competitividad bastante superior. En donde se apliquen los conceptos adquiridos a través del proceso formativo y se implemente la guía del PMI para el desarrollo de este.

Es por lo anterior que se realiza el siguiente trabajo con el fin de desarrollar un plan de negocios que sea la base para la creación de una empresa dedicada a la consultoría organizacional en el área de reclutamiento y selección de personal en organizaciones de mediano tamaño de la ciudad de Bogotá D.C. siendo la Ciudad de Bogotá el punto estratégico seleccionado para ingresar a la competitividad en el área de consultoría.

Resumen

El objetivo del presente trabajo es crear una empresa de consultoría organizacional llamada CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES SA, cuya actividad económica se enfocará en la comercialización de servicios de consultoría organizacional desarrollando procesos de reclutamiento y selección de personal a través de la utilización del software Digilog UK. Para la creación de dicha empresa se utilizó la metodología del PMI para definir y construir dicho plan de negocios.

Palabras clave: PMI, Planes de Gestión, costos, alcance y tiempo.

Abstract

The aim of the present work is to create a company of consultancy organizational so called TO CREATE MANAGERIAL SOLUTIONS SA, whose economic activity will focus in the commercialization of services of consultancy organizational developing processes of recruitment and selection of personnel across the utilization of the software Digilog UK. For the creation of the above mentioned company the guide of the PMI was in use for defining and constructing the above mentioned business plan.

Key words: PMI, Plans of Management, costs, scope and time.

Resumen Ejecutivo

Se creó una empresa de consultoría organizacional CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES SA bajo los lineamientos del PMI, una microempresa cuya actividad económica se enfoca en la comercialización de servicios orientados a brindar asesoramiento respecto al diseño, aplicación y mejoramiento en los procesos de reclutamiento y selección de personal de empresas medianas de Bogotá; que busca ayudar a las empresas en el fortalecimiento y excelencia de su personal humano y así mismo disminuir el indicador de rotación que hoy en día es el factor más relevante para llevar a las áreas de selección de las empresas de igual forma contara con nuevas alternativas de validación como la herramienta para análisis de estrés de voz y baterías de pruebas psicotécnicas virtuales y modernas para el apoyo del proceso y de esta forma generar un plus ante la competencia.

Se desarrolló a través de los lineamientos de la guía del PMI, en donde se realizaron los 10 planes de gestión entre ellos (plan de gestión de alcance, plan de gestión de cronograma, plan de gestión de costo, plan de gestión de calidad, plan de gestión de recursos, plan de gestión de comunicaciones, plan de gestión de riesgo, plan de gestión de adquisiciones y el plan de gestión de interesados. Adicionalmente, se utilizó la herramienta benchmarking para la recolección de información.

Como resultado se desarrollaron a cabalidad los 10 planes de gestión, para lo cual se estableció que el presupuesto del proyecto fue de \$ 573.892.367 que abarcaban recurso humano, herramientas tecnológicas, equipos, instalaciones, contratación a proveedores. Este presupuesto se tomó para el periodo del 2 de octubre de 2017 al 27 de noviembre de 2018.

Objetivos

Objetivo General:

Realizar un plan de negocios para la creación de una empresa de consultoría organizacional dedicada a gestionar procesos de reclutamiento y selección de personal en organizaciones medianas de la ciudad de Bogotá D.C.

Objetivos Específicos:

- a. Crear e implementar el plan de negocios para la creación de una empresa que mejore los procesos de consultoría organizacional utilizando tecnologías innovadoras durante 13 meses.
- b. Determinar e implementar los procesos que sugiere el PMI para la Gerencia de Proyectos y diseñar un plan de negocios para la creación de la empresa CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S realizando el 100% de los procesos requeridos.

1. Antecedentes

Dentro de los entregables definidos en el proyecto se planteó definir la plataforma estratégica y la definición de la organización creada llamada CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES.

1.1 Descripción de la organización

Según la revista Semana (2018), a pesar de la desaceleración de la economía nacional en el último año, la creación de empresas productivas en el país aumentó en un 7,3 por ciento, cerrando el año con 323.265 unidades productivas, de las cuales 253,243 corresponden a personas naturales y el 70,022 corresponde a personas jurídicas, quienes en su gran mayoría basan sus negocios en temas administrativos, financieros y contables. Dejando de lado la gestión administrativa y más aún los temas relacionados con la selección y el reclutamiento de personal idóneo. Muchas veces este desconocimiento de temas administrativos conlleva a el fracaso empresarial por falta de apoyos estratégicos y de profesionales responsables que velen por realizar dichos procesos de manera correcta y que apunten a la selección del personal idóneo para que desempeñe sus funciones dentro del cargo establecido.

Hoy en día la consultoría empresarial desempeña un papel importante como impulsor del desarrollo corporativo de varias empresas, pues facilita a las organizaciones el acceso a las mejores prácticas globales en las áreas álgidas de negocio, como lo son los procesos de reclutamiento y selección de personal, ya que es allí donde la empresa debe contar con el talento humano adecuado que se ciña a las necesidades de la empresa y que genere un valor agregado al desempeño de sus funciones esperando así un efecto positivo en términos de competitividad. Esto ratifica el valor que agrega el sector consultor a las compañías, en su afán por reducir costos, mejorar la eficiencia operacional, reducir riesgos y lograr un crecimiento sostenido.

Las empresas consultoras de la actualidad están marcando tendencia pues además de brindar un servicio integral e innovador buscan estar a la vanguardia de nuevas tecnologías que aceleran los procesos y emiten resultados efectivos y confiables que son reconocidos por el resto de las empresas consultoras. Es por ello por lo que Crear Soluciones Empresariales S.A, se encargará de brindar asesoramiento respecto al diseño, aplicación y mejoramiento en los procesos de

reclutamiento y selección de personal de empresas medianas de Bogotá. Se ofrecerán por tanto recomendaciones que ayuden al establecimiento y puesta en práctica de procesos de selección y reclutamiento adecuados a las necesidades de cada uno de nuestros clientes, con el fin de ayudar a las empresas en el fortalecimiento y excelencia de su personal humano y así mismo disminuir el indicador de rotación que hoy en día es el factor más relevante para llevar a las áreas de selección de las empresas al fracaso que puede lograr una ventaja competitiva sostenible para las mismas. También contará con nuevas alternativas de validación como la herramienta para análisis de estrés de voz DIGILOG UK y baterías de pruebas psicotécnicas virtuales y modernas para el apoyo del proceso y de esta forma generar un plus ante la competencia.

1.1.1 objetivos estratégicos de la organización.

- a) Brindar servicios innovadores y de calidad en la totalidad de los procesos desarrollados en con cultura organizacional
- b) Satisfacer las necesidades del 100% de los clientes
- c) Ofrecer una atención oportuna según las recomendaciones de todos los clientes.
- d) Liderar y ser reconocidos en el mercado local máximo a 2 años de la constitución de la empresa.

1.1.2 políticas institucionales.

Desarrollo de servicios de consultoría para procesos de reclutamiento y selección de forma sostenible, responsable y transparente en un marco ético que garantice la implementación de prácticas de anticorrupción.

Mejora continua de los procesos de selección para satisfacer las necesidades de los clientes, en armonía con el entorno y desarrollo social sostenible

Compromiso de cumplir con los tiempos establecidos para la realización de los procesos de reclutamiento y selección dependiendo del tipo de cargo al cual se esté aplicando.

Incentiva el respeto, compromiso y confiabilidad de todos los colaboradores de la organización por medio del mantenimiento y mejora continua de sus condiciones laborales, generando un ambiente laboral agradable.

Enriquece con Capacitación el conocimiento continuo de los colaboradores en temas relacionados con la selección de personal y el uso de herramientas tecnológicas para el desarrollo de tal fin.

Satisface de manera continua y reiterativa las necesidades de cada uno de los clientes.

Compromiso de Cumplir con la normatividad vigente colombiana para el uso y manejo de datos personales de nuestros clientes.

Obligación por Proteger el medio ambiente, prevenir la contaminación y evitar impactos socio ambiental.

1.1.3 misión, visión y valores.

Misión

Ser una empresa reconocida en Bogotá por brindar servicios de consultoría organizacional de alta calidad, innovadores y personalizados orientados al reclutamiento y selección de personal para aquellos clientes que desean mejorar la calidad del talento humano de sus empresas, contando con el apoyo de un equipo de profesionales que marcan la diferencia ante la competencia y generan un valor agregado a sus procesos.

Visión

Crear Soluciones Empresariales se consolidará como líder local en la ejecución de Procesos de reclutamiento y selección de personal en agosto de 2025, para el desarrollo y crecimiento sostenible de las distintas empresas de mediano tamaño, teniendo como base la agilidad de los procesos, nuevas tecnologías y diseños personalizados para satisfacer las necesidades de los clientes

Valores

Excelencia

Brindar la mejor calidad en nuestros servicios, de forma efectiva y eficiente, garantizando la satisfacción de nuestros clientes.

Respeto

Reconocer y aceptar las opiniones de las personas que trabajan con nosotros, dentro y fuera de la organización.

Confianza

Ser una organización confiable que cumple con la normatividad exigida para el manejo de datos personales.

Responsabilidad

Cumplir con las labores de forma responsable e inmediata con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes

Profesionalidad

Enriquecerla vida porque actuamos con conocimiento y desempeñamos nuestras actividades con dedicación, creatividad, idoneidad y eficacia.

Puntualidad

Entregar el resultado de los procesos de manera puntual y acorde a los requerimientos establecidos con el cliente.

1.1.4 estructura organizacional

CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES se definió como una pequeña empresa que inicialmente contara dependencias como la gerencia general la cual será liderada por alguna de las socias, así como una gerencia administrativa y operativa las cuales lideraran procesos paralelos uno orientado hacia el desarrollo y cumplimiento de los servicios ofrecidos y contratados con los clientes, mientras que la otra realizara procesos de gestión administrativos como la contratación directa con los clientes, adquisición de productos y servicios tercerizados como asesorías legales y contables, entre otros.

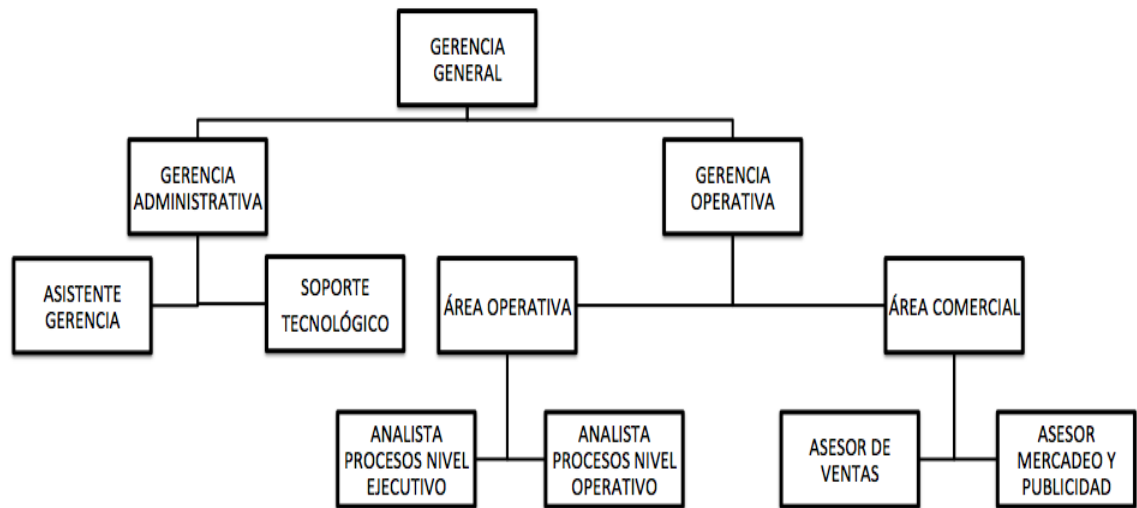


Gráfico 1. Estructura Organizacional
Fuente propia

1.1.5 mapa estratégico.

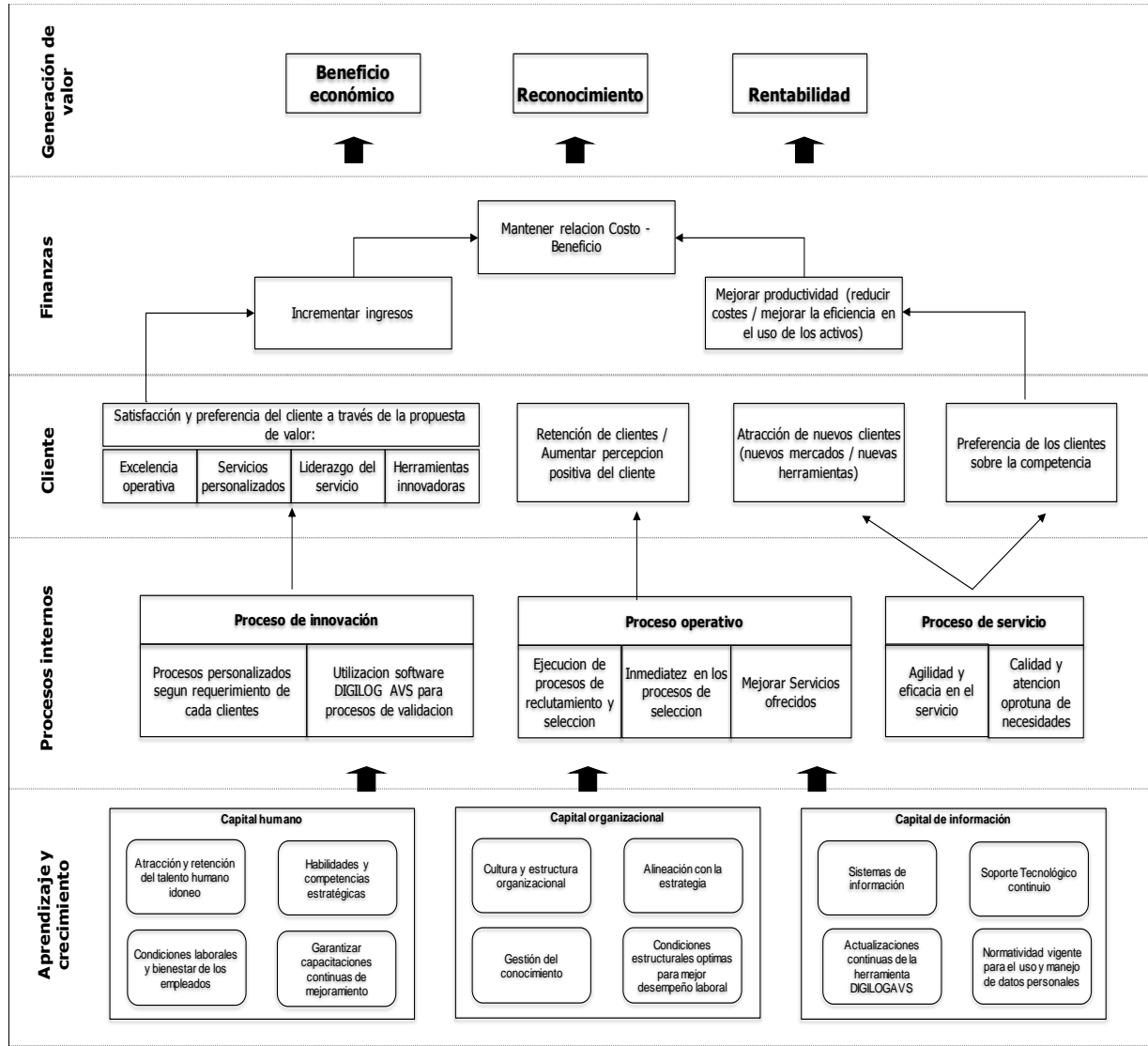


Gráfico 2. Mapa Estratégico
Fuente propia

1.1.6 cadena de valor de la organización

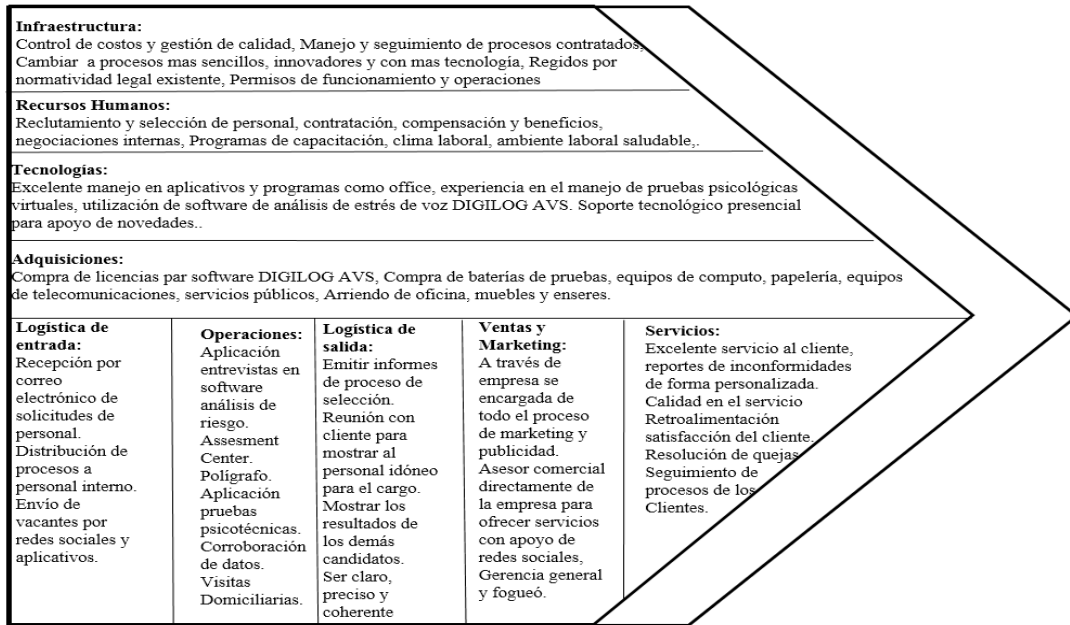


Gráfico 3. Cadena de Valor
Fuente Propia

2. Marco metodológico

2.1 Tipos y métodos de investigación

En este proyecto se realizará una investigación de tipo Proyecto Factible ya que buscamos elaborar una propuesta y modelo operativo viable mediante la creación de una empresa de consultoría organizacional para proponer herramientas de mejoramiento de los procesos de reclutamiento y así dar solución a las necesidades de las entidades pertenecientes al sector privado y público con procesos de selección obsoletos y desactualizados. Adicionalmente, utilizaremos un diseño documental con el cual podremos hacer la búsqueda, recuperación y análisis de información o datos secundarios para poder tener en cuenta posturas, métodos, procedimientos, experiencias de otros procesos llevados a cabo en el área de reclutamiento y selección del personal.

2.2 Herramientas para la recolección de información

Se utilizará como herramienta para la recolección de la información el proceso de benchmarking ya que este proceso continuo permite tomar como referencia los productos, servicios o procesos de trabajo de las empresas, para así compararlos con la idea de negocio planteada y posteriormente realizar mejoras e implementarlas a dicha idea.

2.3 Fuentes de información

Se tomarán como fuentes de información las orales, escritas y digitales que nos puedan proveer la información necesaria para la implementación de la propuesta, se realizara la obtención de la información por fuentes secundarias mediante la revisión de información escrita por autores expertos en el tema, por experiencia aprendidas de proyectos relacionados con nuestro objeto de estudio y en general la información concerniente a este tema.

2.4 Supuestos y restricciones para el desarrollo del trabajo de grado

Dentro de las restricciones que podríamos considerar para el desarrollo del trabajo de grado se encuentran la no culminación de la especialización por alguna de las integrantes de este grupo, la no consecución de recursos para la puesta en marcha de este proyecto.

Terminar el trabajo antes de la fecha establecida, así mismo gastar más dinero del presupuestado al inicio del trabajo

3. Estudios y Evaluaciones

3.1 Estudio Técnico

3.1.1 diseño conceptual de la solución

Conformar una empresa de consultoría organizacional dedicada al diseño, estandarización y mejoramiento de procesos de reclutamiento y selección de personal para entidades del sector público y privado de Colombia, tanto para cargos ejecutivos como escafolanados.

3.1.2 análisis y descripción del proceso

Para el inicio de la prestación del servicio de consultoría organizacional ofrecido por nuestra organización CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES tendremos de forma inicial delimitados los siguientes aspectos:

- a) Monto de inversión: Tal y como se describe en el acta de constitución el costo total de inversión para el proyecto es de \$573.892.367 aproximadamente. Inversión que proviene de recursos propios y la obtención de un crédito bancario.
- b) Número de puestos creados: 2 gerentes administrativo y operativo, auxiliar de gerencia, ingeniero soporte tecnológico, 2 analistas de selección (psicólogos), 1 vendedor
- c) Área física ocupada: 1 Oficina o estudio dispuesto para el desarrollo de las actividades y servicios ofrecidos.

3.1.3 definición del tamaño y localización en del proyecto

Inicialmente Crear Soluciones Empresariales SAS, será una pequeña empresa la cual irá creciendo gradualmente según las necesidades de los clientes y del mercado, tendrá su centro de operaciones en la ciudad de Bogotá, actualmente su planta física se encuentra ubicada en el sector de Chicó norte de la localidad de Usaquén. Según la Alcaldía Mayor de Bogotá (2018), La localidad de Usaquén se ubica en el extremo nororiental de la ciudad y limita, al occidente con la Autopista Norte, que la separa de la

localidad de Suba; al sur con la Calle 100, que la separa de la localidad de Chapinero; al norte, con los municipios de Chía y Sopó y al oriente, con el municipio de la Calera. Compuesta por nueve unidades de planeamiento zonal, entre ellas Chicó

3.1.4 requerimiento para el desarrollo del proyecto (equipos, infraestructuras, personal e insumos)

Para el inicio de la prestación del servicio de consultoría organizacional ofrecido por la organización CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES se relacionan los siguientes elementos:

Equipos: Se requiere de un computador por empleado, para una totalidad de 6 computadores de mesa entre gamma media y alta, con las siguientes especificaciones técnicas: por lo menos disco duro de 1 Tera, procesadores con dos núcleos físicos o virtuales de 2 GHz, memoria RAM de 8GB, pantalla de 16'. Incluyen mouse y teclado

Impresora: se requiere de una impresora multifuncional de láser HP 3500. Realizando diversas cotizaciones en el mercado se estima un promedio de \$1.250.000.

Licencias Digilog: Se requieren de 2 licencias de análisis de validación de riesgo para cada uno de los analistas de selección. Cada una tiene un costo de \$18.000.000

Papelería: se requieren elementos de papelería como resma tamaño carta sin membrete, lapiceros, lápices, borradores, resaltadores, cosedoras, carpetas, sobres. En resumen, se estima un gasto de suministro de papelería de \$200.000 por mes.

Equipos de comunicación: se requiere un total de 2 dispositivos móviles con planes corporativos para uso de los analistas de selección y asistente de gerencia, ya que son las personas que se encuentran realizando el proceso. Se estima un valor de \$50.000 con IVA para cada uno.

Planes de voz: se requiere de un plan de voz local y nacional para el funcionamiento del negocio, constante comunicación con clientes internos y externos. Se estima plan abierto por valor mensual de \$60.000.

Batería de pruebas: Se necesita de una sola batería de pruebas para realizar las respectivas pruebas psicotécnicas. Tiene un costo total de \$ 6.000.000

3.2 Estudio de Mercado

3.2.1 población

La población objetivo son las entidades del sector público y privado de Colombia con necesidades de innovación y mejoramiento en los procesos de selección y reclutamiento para poder contratar personal capacitado y calificado según las necesidades de cada cargo y según las características propias de cada organización.

3.2.2 dimensionamiento de la demanda

La consultoría es un servicio de alto valor agregado que consiste en ayudar a sus clientes a mejorar sus resultados, manejando eficientemente sus recursos, coordinando efectivamente los procesos, corrigiendo las falencias que puedan tener en la estructura interna de la organización, previniendo las posibles amenazas y logrando adaptarlas a las exigencias y tendencias del mercado actual. Buscando ofrecer soluciones a los requerimientos de los clientes, se ha creado un amplio portafolio de servicios, el cual pueda brindar asesoría en el mayor número de campos y en la coordinación y dirección de todos sus departamentos.

En un mundo globalizado y tan competido como el actual, donde es tan difícil mantenerse actualizado en todos los temas, los empresarios y los gerentes requieren de los consultores para estar a la vanguardia y adoptar las mejores prácticas internacionales

El ejecutivo encuentra en particular, cuatro grandes fuentes de demanda para los servicios de consultoría en el país. De un lado están las empresas que están empeñadas en lo que él llama “transformaciones desde la raíz”. Son las que emprenden rediseños profundos de procesos y de estructura, generalmente cuando cambian de plataforma

tecnológica. Según Arias & Gómez (2011) “Las empresas de mayor tamaño ya pasaron por ahí. Ahora les está llegando el turno a las pequeñas y medianas industrias, que buscan soluciones tecnológicas de clase mundial”, estas organizaciones se deben reorientar hacia modelos de gestión por procesos, en los que debe haber claridad sobre los responsables de cada proceso y métodos para seguir la gestión que realizan. “Hay que hacer un esfuerzo real para que la gente adopte un nuevo modelo organizacional”.

Una segunda fuente de demanda para el trabajo de los consultores está en las empresas grandes, las que ya se adaptaron, y que ahora tratan de sacarle mayor partido a su inversión en tecnología. “Se trata de complementar esas herramientas para hacer un mejor uso de la información”.

La tercera está también en empresas grandes que tratan de encontrar elementos para diferenciar sus productos principales, o para optimizar sus estrategias comerciales y logísticas.

De acuerdo con la proyección del mercado considerada en el Estudio de Mercado, la cual establece que la empresa en sus primeros años atenderá alrededor de 20 empresas por año, se determina que la empresa tendrá la capacidad de atender entre dos y tres empresas por mes.

Una de las principales debilidades identificadas en este estudio es la poca credibilidad que tiene la consultoría colombiana, exceptuando a algunas firmas consultoras, entre las que se encuentran el Centro Nacional de Productividad en Cali, Fundes en Bogotá, y las áreas internas de Universidades como ICESI en Cali, EAFIT en Medellín, y la Universidad del Rosario en Bogotá. En 2005 en alianza entre el Sena y la Universidad Autónoma de Occidente se estableció en Cali la Mesa Sectorial de Consultoría Empresarial, la cual ha desarrollado 10 Normas de Competencia Laboral y dos titulaciones.

El objetivo de las NCL de Consultoría es elevar la calificación de las personas que se desempeñan en este campo. A la fecha se han evaluado y certificado por el Sena, 15 consultores que cumplieron con los requisitos exigidos en las Normas. Los empresarios podrán sentirse ahora más seguros contratando la consultoría colombiana ya que existen

parámetros creados y aprobados que aseguran resultados positivos en las empresas asesoradas. Por el momento, las normas son de sometimiento voluntario pero los consultores deben ser conscientes de la importancia de participar de este proceso de calificación del talento humano, que en el mediano plazo se convertirá en obligatorio para todas las ocupaciones.

3.2.3 dimensionamiento de la oferta

La oferta de servicios de asesoría y consultoría empresarial en Colombia se ha expandido gracias al interés que se ha generado por estimular a las Mi Pymes, ya que estas constituyen el motor que impulsa la economía nacional.

Según registros encontrados en Colombia el 70% de los consultores son independientes. El otro 30% restante lo componen firmas consultoras debidamente registradas en las Cámaras de Comercio como sociedades legalmente constituidas. Un gran número de los consultores independientes tienen un puesto de trabajo estable y desarrollan esta actividad para obtener un ingreso extra. De acuerdo con el estudio “Caracterización Ocupacional de la Consultoría en Colombia”, realizado por el Sena, en Colombia existen 10.397 firmas consultoras, orientadas en 16 especialidades: las firmas de Abogados y Jurídicos con un 48%, Consultores Generalistas 12%, Contabilidad, Tributación y Revisoría Fiscal 10%, Sistemas de Información y Comunicación 10%, entre otras disciplinas. Según la investigación, el 95% de las firmas consultoras son micros y el 5% restante corresponde a pequeñas y medianas empresas.

3.2.4 precios

Inicialmente se manejarán 2 precios por el producto ofrecido 320.000 pesos por los procesos de selección de cargos operativos y 450.000 por procesos de selección de cargos ejecutivos, estos precios pueden variar según los estudios de costos y demanda.

3.2.5 punto de equilibrio oferta- demanda

Precio	Cantidad demandada	Cantidad ofertada
100000	600	50
150000	500	100
200000	400	150
250000	300	200
300000	200	300
350000	100	400
400000	50	450
450000	40	500
500000	30	550
550000	20	600

Tabla 1. Oferta y Demanda
Fuente Propia

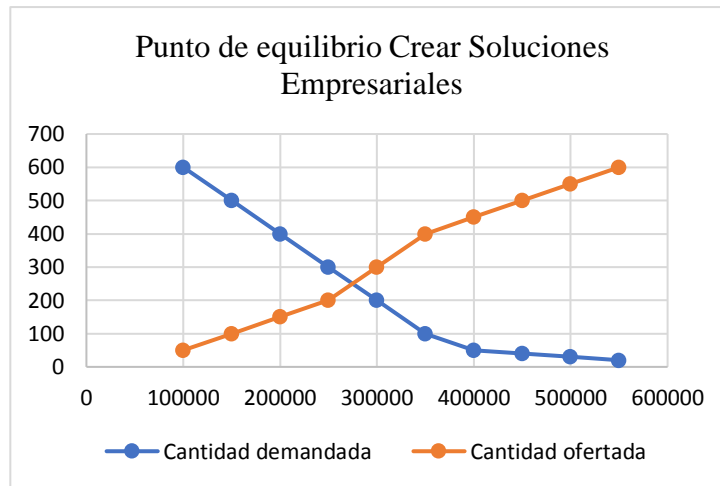


Gráfico 4. Curva de Oferta y Demanda
Fuente Propias

3.3 Estudio Económico-financiero

3.3.1 estimación de costos de inversión del proyecto

Para la empresa Crear Soluciones empresariales estos fueron los elementos que se tuvieron en cuenta para estimar los costos de inversión.

Tipo de Erogación	Concepto	Valor seleccionado	Periodicidad	Cantidad
Gasto	Arrendamiento	\$2.000.000	Mensual	1
Gasto	Papelería	\$ 200.000	Mensual	1
Costo	Planes de voz	\$ 50.000	Mensual	2
Inversión	Equipos móviles	\$ 50.000	Mensual	2
Inversión	Equipos computo	\$ 1.400.000		6
Inversión	Impresora	\$1.250.000		1
Inversión	Licencia Digilog	\$ 18.000.000		2
Inversión	Batería de pruebas	\$6.000.000		1

Tabla 2. Estimación costos de inversión
Fuente

Por lo tanto, se necesita del siguiente personal para ejecutar los servicios que ofrece la empresa: Gerente administrativo: Es la persona encargada de administrar y liderar todos los procesos relacionados con el área administrativa tales como: financieros, contrataciones, ayudas locativas, nomina.

Salario Mensual: \$3.000.000 contrato a término indefinido

Gerencia Operativa: Es la persona encargada de liderar e impulsar los procesos operativos de la organización.

Salario Mensual: \$3.000.000 contrato a término indefinido

Analista procesos Selección: Profesional en psicología que se encarga de realizar procesos de atracción, reclutamiento y selección de personal de nivel ejecutivo para las diferentes clientes.

Salario Mensual: \$1.000.000 contrato a término indefinido

3.3.2 definición de costos de operación y mantenimiento del proyecto.

Según la revista Dinero (2014), las empresas de consultoría desde el 2014 han venido con un crecimiento constante por encima del 20% en Colombia, pues han tenido una muy buena acogida por las medianas y grandes empresas. Dado lo anterior, Crear Soluciones Empresariales tomó la decisión de aplicar un 20% de incremento anual durante los próximos 6 años, así mismo incrementar la planta de personal pues no puede haber crecimiento sin mano de obra.

Por otro lado, se consultó el boletín de indicadores económicos del Banco de la Republica (2018), para determinar el porcentaje inflacionario que ha tenido el país en los últimos 17 años, lo cual arroja un incremento promedio anual de 4,64 en el índice de precios al consumidor (IPC) sin alimentos de la canasta familiar, dato que sirve como incremento en los gastos operacionales en que incurrirá Crear Soluciones Empresariales en los próximos 6 años.

PERIODOS	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
incremento		20%	20%	20%	20%	20%	20%
INGRESOS							
Ventas servicios ejecutivos	\$ 75.000.000	\$ 90.000.000	\$ 108.000.000	\$ 129.600.000	\$ 155.520.000	\$ 186.624.000	\$ 223.948.800
Ventas servicios operativos	\$ 105.000.000	\$ 126.000.000	\$ 151.200.000	\$ 181.440.000	\$ 217.728.000	\$ 261.273.600	\$ 313.528.320
INGRESOS TOTAL	\$ 180.000.000	\$ 216.000.000	\$ 259.200.000	\$ 311.040.000	\$ 373.248.000	\$ 447.897.600	\$ 537.477.120
inflación		4,64%	4,64%	4,64%	4,64%	4,64%	4,64%
GASTOS OPERACIONALES	\$ 173.000.000	\$ 198.578.880	\$ 229.839.352	\$ 268.194.254	\$ 315.415.812	\$ 373.727.440	\$ 445.919.011
UTILIDAD OPERACIONAL	\$7.000.000	\$17.421.120	\$29.360.648	\$42.845.746	\$57.832.188	\$74.170.160	\$91.558.109
impuestos del 34%	\$2.380.000	\$5.923.181	\$9.982.620	\$14.567.554	\$19.662.944	\$25.217.854	\$31.129.757
UTILIDAD LIQUIDA	\$4.620.000	\$11.497.939	\$19.378.028	\$28.278.192	\$38.169.244	\$48.952.305	\$60.428.352
Reserva Legal 10%	\$462.000	\$1.149.794	\$1.937.803	\$2.827.819	\$3.816.924	\$4.895.231	\$6.042.835
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$4.158.000	\$10.348.145	\$17.440.225	\$25.450.373	\$34.352.320	\$44.057.075	\$54.385.517

Gráfico 5. Costos de Operación
Fuente propia

3.3.3 flujo de caja del proyecto

PERIODOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
incremento			20%	20%	10%	10%	10%	5%	5%	5%	5%
INGRESOS											
Ventas servicios ejecutivos		\$ 75.000.000	\$ 90.000.000	\$ 108.000.000	\$ 118.800.000	\$ 130.680.000	\$ 143.748.000	\$ 150.935.400	\$ 158.482.170	\$ 166.406.279	\$ 174.726.592
Ventas servicios operativos		\$ 105.000.000	\$ 126.000.000	\$ 151.200.000	\$ 166.320.000	\$ 182.952.000	\$ 201.247.200	\$ 211.309.560	\$ 221.875.038	\$ 232.968.790	\$ 244.617.229
INGRESOS TOTAL		\$ 180.000.000	\$ 216.000.000	\$ 259.200.000	\$ 285.120.000	\$ 313.632.000	\$ 344.995.200	\$ 362.244.960	\$ 380.357.208	\$ 399.375.068	\$ 419.343.822
inflación			3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
GASTOS OPERACIONALES											
salarios		\$ 84.000.000	\$ 86.520.000	\$ 89.115.600	\$ 91.789.068	\$ 94.542.740	\$ 97.379.022	\$ 100.300.393	\$ 103.309.405	\$ 106.408.687	\$ 109.600.947
arriendo		\$ 24.000.000	\$ 24.720.000	\$ 25.461.600	\$ 26.225.448	\$ 27.012.211	\$ 27.822.578	\$ 28.657.255	\$ 29.516.973	\$ 30.402.482	\$ 31.314.556
bateria de pruebas		\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
2 licencias de software		\$ 36.000.000	\$ 37.080.000	\$ 38.192.400	\$ 39.338.172	\$ 40.518.317	\$ 41.733.867	\$ 42.985.883	\$ 44.275.459	\$ 45.603.723	\$ 46.971.835
planes de celulares		\$ 1.200.000	\$ 1.236.000	\$ 1.273.080	\$ 1.311.272	\$ 1.350.611	\$ 1.391.129	\$ 1.432.863	\$ 1.475.849	\$ 1.520.124	\$ 1.565.728
papelaria		\$ 2.400.000	\$ 2.472.000	\$ 2.546.160	\$ 2.622.545	\$ 2.701.221	\$ 2.782.258	\$ 2.865.726	\$ 2.951.697	\$ 3.040.248	\$ 3.131.456
servicios públicos		\$ 7.200.000	\$ 7.416.000	\$ 7.638.480	\$ 7.867.634	\$ 8.103.663	\$ 8.346.773	\$ 8.597.177	\$ 8.855.092	\$ 9.120.745	\$ 9.394.367
transportes		\$ 3.600.000	\$ 3.708.000	\$ 3.819.240	\$ 3.933.817	\$ 4.051.832	\$ 4.173.387	\$ 4.298.588	\$ 4.427.546	\$ 4.560.372	\$ 4.697.183
publicidad		\$ 8.000.000	\$ 8.240.000	\$ 8.487.200	\$ 8.741.816	\$ 9.004.070	\$ 9.274.193	\$ 9.552.418	\$ 9.838.991	\$ 10.134.161	\$ 10.438.185
depreciación computadores		-\$ 6.300.000	-\$ 4.200.000	-\$ 2.100.000	-\$ 7.200.000	-\$ 4.800.000	-\$ 2.400.000	-\$ 8.100.000	-\$ 5.400.000	-\$ 2.700.000	-\$ 9.000.000
depreciación impresora		-\$ 625.000	-\$ 625.000	-\$ 675.000	-\$ 675.000	-\$ 725.000	-\$ 725.000	-\$ 775.000	-\$ 775.000	-\$ 825.000	-\$ 825.000
TOTAL GASTOS		\$ 160.075.000	\$ 167.167.000	\$ 174.358.760	\$ 174.554.773	\$ 182.359.666	\$ 190.378.206	\$ 190.415.302	\$ 199.076.011	\$ 207.865.542	\$ 207.889.258
UTILIDAD OPERACIONAL		\$19.925.000	\$48.833.000	\$84.841.240	\$110.565.227	\$131.272.334	\$154.616.994	\$171.829.658	\$181.281.197	\$191.509.527	\$211.454.564
impuestos del 34%		\$6.774.500	\$16.603.220	\$28.846.022	\$37.592.177	\$44.632.594	\$52.569.778	\$58.422.084	\$61.635.607	\$65.113.239	\$71.894.552
UTILIDAD LIQUIDA		\$13.150.500	\$32.229.780	\$55.995.218	\$72.973.050	\$86.639.740	\$102.047.216	\$113.407.574	\$119.645.590	\$126.396.288	\$139.560.012
Reserva Legal 10%		\$1.315.050	\$3.222.978	\$5.599.522	\$7.297.305	\$8.663.974	\$10.204.722	\$11.340.757	\$11.964.559	\$12.639.629	\$13.956.001
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$11.835.450	\$29.006.802	\$50.395.697	\$65.675.745	\$77.975.766	\$91.842.494	\$102.066.817	\$107.681.031	\$113.756.659	\$125.604.011
Activos											
6 equipos de computo		-\$8.400.000									
1 impresora		-\$1.250.000									
2 celulares		-\$2.000.000									
1 bateria de pruebas		-\$6.000.000									
2 licencias de software		-\$36.000.000									
efectivo		-\$10.000.000									
Capital de trabajo		-\$63.650.000	-\$96.425.000	-\$70.742.000	-\$103.616.760	-\$70.938.013	-\$111.421.653	-\$78.956.553	-\$111.458.749	-\$87.617.262	-\$120.248.280
Flujo de caja		-\$63.650.000	\$11.835.450	\$29.006.802	\$50.395.697	\$65.675.745	\$77.975.766	\$91.842.494	\$102.066.817	\$107.681.031	\$113.756.659
VAN		\$353.342.147									
TIR		59,63%									
B/C			1,1	1,3	1,5	1,6	1,7	1,8	1,9	1,9	2,0

el primer año, se estima tener ventas por \$90.000.000, con incremento de los primeros 2 años del 20%, los proximos 3 un incrementos 10%, y 4 posteriores del 5%

Producto	valor unitario	Cantidad	Ventas
valor unitario ejecutivo	\$500.000	150	\$75.000.000
valor unitario operativo	\$300.000	350	\$105.000.000

\$180 \$90.000.000
\$420 \$126.000.000

Tabla 3. Flujo de Caja
Fuente Propia

La VAN valor absoluto neto es el resultado de todos los flujos de caja del proyecto descontando el tipo de interés. Su fórmula se representa de la siguiente manera:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Gráfico 6. Fórmula VAN
Fuente Propia

Para Crear Soluciones empresariales el interés fue del 10% y la VAN fue de \$ 353.342.147 lo que quiere decir que al ser un valor positivo la inversión será rentable y se puede aceptar la inversión en ese proyecto.

Por otro lado, al hablar de la TIR o tasa interna de retorno es la tasa de interés que ofrece una inversión, se representa como el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá la inversión. Si el resultado es mayor al tipo de interés quiere decir que el proyecto de inversión será aceptado. Para lo cual en el caso de la empresa Crear Soluciones Empresariales que utilizo un interés del 10% y el resultado fue del 59,63%, se asume que el proyecto de inversión será aceptado.

La TIR se representa con la siguiente fórmula:

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

Gráfico 7. Fórmula TIR
Fuente Propia

3.3.4 determinación del costo de capital, fuentes de financiación y uso de fondos

Oficina: En principio se tomará mediante la modalidad de arrendamiento de un presupuesto máximo de \$1.700.000, ubicado en un sector central y de fácil acceso a clientes y aliados estratégicos. Se realizaron las siguientes cotizaciones.

Empresa	Ciudad	Barrio	valor	Observaciones
Finca Raíz	Bogotá	Chapinero	\$ 1.200.000	40 mts
Cáceres y Ferro	Bogotá	Chico	\$2.000.000	53 mts, incluye muebles y enseres de oficina
Inmobiliaria opina	Bogotá	Teusaquillo	\$ 2.094.000	56 mts

Tabla 4. Cuadro de cotizaciones
Fuente Propia

Se seleccionó la opción ubicada en Chicó ya que está ubicada en un sector hacia el norte de la ciudad, cerca de varias arterias viales importantes como (autopista norte, av. 19, av. 15, calle100), unas de las cuales tiene acceso al Transmilenio. El arrendamiento tiene un costo mensual de \$2.000.000 y aunque es un poco más del estimado que se tenía inicialmente, se debe tener en cuenta que cuenta con los muebles y enseres de oficina como sillas y mesas mobiliario de oficina, el espacio es indicado para una empresa pequeña que hasta ahora va a iniciar.

Equipos: Se requiere de un computador por empleado, para una totalidad de 6 computadores de mesa entre gamma media y alta, con las siguientes especificaciones técnicas: por lo menos disco duro de 1 Tera, procesadores con dos núcleos físicos o virtuales de 2 GHz, memoria RAM de 8GB, pantalla de 16'. Incluyen mouse y teclado

Al realizar varias cotizaciones los valores promedios de estos equipos de cómputo están en aproximadamente \$1.400.000.

Impresora: se requiere de una impresora multifuncional de láser HP 3500. Realizando diversas cotizaciones en el mercado se estima un promedio de \$1.250.000.

Licencias Digilog: Se requieren de 2 licencias de Análisis de validación de riesgo para cada uno de los analistas de selección. Cada una tiene un costo de \$18.000.000

Papelería: se requieren elementos de papelería como resma tamaño carta sin membrete, lapiceros, lápices, borradores, resaltadores, cosedoras, carpetas, sobres. En resumen, se estima un gasto de suministro de papelería de \$200.000 por mes.

Equipos de comunicación: se requiere un total de 2 dispositivos móviles con planes corporativos para uso de los analistas de selección y asistente de gerencia, ya que son las personas que se encuentran realizando el proceso. Se estima un valor de \$50.000 con IVA para cada uno.

Planes de voz: se requiere de un plan de voz local y nacional para el funcionamiento del negocio, constante comunicación con clientes internos y externos. Se estima plan abierto por valor mensual de \$60.000.

Batería de pruebas: Se necesita de una sola batería de pruebas para realizar las respectivas pruebas psicotécnicas. Tiene un costo total de \$ 6.000.000

Tipo de Erogación	Concepto	Valor seleccionado	Periodicidad	Cantidad
Gasto	Arrendamiento	\$2.000.000	Mensual	1
Gasto	Papelería	\$ 200.000	Mensual	1
Costo	Planes de voz	\$ 50.000	Mensual	2
Inversión	Equipos móviles	\$ 50.000	Mensual	2
Inversión	Equipos computo	\$ 1.400.000		6
Inversión	Impresora	\$1.250.000		1
Inversión	Licencia Digilog	\$ 18.000.000		2
Inversión	Batería de pruebas	\$6.000.000		1

Tabla 5. Cuadro de Inversiones
Fuente Propia

3.3.5 evaluación financiera del proyecto (indicadores de rentabilidad o de beneficio-costos o de análisis de valor o de opciones reales)

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la consultoría organizacional en el área de reclutamiento y selección de personal en organizaciones de mediano tamaño de la ciudad de Bogotá D.C. Siendo la ciudad de Bogotá el punto estratégico seleccionado para ingresar a la competitividad en el área de consultoría.

La empresa se encargará de brindar asesoramiento respecto al diseño, aplicación y mejoramiento en los procesos de reclutamiento y selección de personal de empresas medianas de Bogotá. Se ofrecerán por tanto recomendaciones que ayuden al establecimiento y puesta en práctica de procesos de selección y reclutamiento adecuados a las necesidades de cada uno de nuestros clientes, con el fin de ayudar a las empresas en el fortalecimiento y excelencia de su personal humano y así mismo disminuir el indicador de rotación que hoy en día es el factor más relevante para llevar a las áreas de selección de las empresas al fracaso que puede lograr una ventaja competitiva sostenible para las mismas. También contará con nuevas alternativas de validación como la herramienta para análisis de estrés de voz y baterías de pruebas psicotécnicas virtuales y modernas para el apoyo del proceso y de esta forma generar un plus ante la competencia.

Al realizar el estudio de factibilidad para la creación de una empresa prestadora de servicios de consultoría en el Bogotá se pudo evidenciar que existe una necesidad tangible de consultoría para optimizar los recursos e incrementar el nivel competitivo de las organizaciones que requieren mejorar sus procesos de selección y reclutamiento de personal, pero que para acceder a este tipo de servicios necesitan apalancamiento financiero o subsidio ya que estas empresas no cuentan con músculo financiero suficiente.

En segundo lugar, luego de realizar el análisis de factibilidad de la propuesta es posible afirmar que es viable su creación y puesta en marcha con recursos propios de las inversionistas y creadoras de la empresa y de préstamos financieros, para iniciar con la creación y operación de CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES SAS permitiendo así apoyar la demanda de toda la organización que pretenda mejorar sus procesos y resultados de forma continua.

3.4 Estudio Social y Ambiental

3.4.1 descripción y categorización de riesgos ambientales.

PROYECTO	CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES	GERENCIA DEL PROYECTO	BUTRAGO ÁLVAREZ ERICA ALEXANDRA CASTILLO HOLGUIN BEIDY CATHERINE								ESTIMADO DE COSTO \$ (COP)	M	17 - 23						
											DURACIÓN (DÍAS)	L	6 - 16						
											PLAN DE TRATAMIENTO A LOS RIESGOS		N	1 - 5					
		VALORACIÓN DE IMPACTO Y PROBABILIDAD																	
CATEGORÍA	RIESGO	PERSONAS	DAÑOS A INSTALACIONES	AMBIENTAL	ECONÓMICOS (COSTOS)	TIEMPO	IMAGEN Y CLIENTES	OTROS	VALORACIÓN IMPACTO / PROBABILIDAD	VALORACIÓN GLOBAL	PLAN DE RESPUESTA	ACCIÓN DE TRATAMIENTO	PERSONAS	DAÑOS A INSTALACIONES	AMBIENTAL	ECONÓMICOS (COSTOS)	TIEMPO	IMAGEN Y CLIENTES	OTROS
Político	Debido a que la oficina se encuentra ubicada en un área residencial, dentro de un conjunto residencial, el consejo de administración del conjunto ha presentado quejas por la entrada y salida de personal al conjunto.	1A	0	0	1A	1A	1A	0	3	N	Mitigar	Dialogar con la administración sobre el ingreso y salida de los clientes.	2	0	0	2	2	3	0
Político	La comunidad corresponde a los profesionales encargados de la ejecución del proyecto. Pues actualmente no cuentan con una descripción detallada de sus funciones.	1A	0	0	1A	2A	1A	0	3	N	Mitigar	Realizar manuales de funciones para los cargos.	2	0	0	2	2	3	0
Económico	No se cuenta con la estructura física para desarrollar los labores de una Consultora Organizacional.	1A	0	0	1A	1A	1A	0	3	N	Mitigar	Buscar un lugar adecuado para iniciar la ubicación de la organización e iniciar la consultoría organizacional dependiendo de su crecimiento.	2	0	0	2	2	3	0
Legal	La empresa aún no cuenta con una infraestructura propia en donde funcionar.	1A	0	0	1A	2A	1A	0	3	N	Mitigar	Buscar un lugar adecuado para iniciar la ubicación de la organización e iniciar la consultoría organizacional dependiendo de su crecimiento.	2	0	0	2	2	3	0
Ambiental	En la empresa no existe un manejo de residuos donde.	1A	0	1A	1A	1A	1A	0	3	N	Mitigar	Generar planes para el manejo de los residuos generados.	2	0	0	2	2	3	0

Tabla 6. Impactos Ambientales
Fuente Propia

Luego de determinar los riesgos ambientales que puede tener el proyecto y realizar el cálculo de impacto y probabilidad se obtuvo un puntaje obtenido podemos afirmar que el nivel de severidad es insignificante, ya que produce un daño leve al ambiente y no es considerado un riesgo por lo que solamente se debe mitigar al máximo su crecimiento o afectación. Ya que nuestro proyecto busca generar soluciones empresariales y organizacionales en los procesos de selección de las organizaciones que lo requieran propendiendo siempre por garantizar la sostenibilidad y el cuidado ambiental.

3.4.2 definición de flujo de entradas y salidas

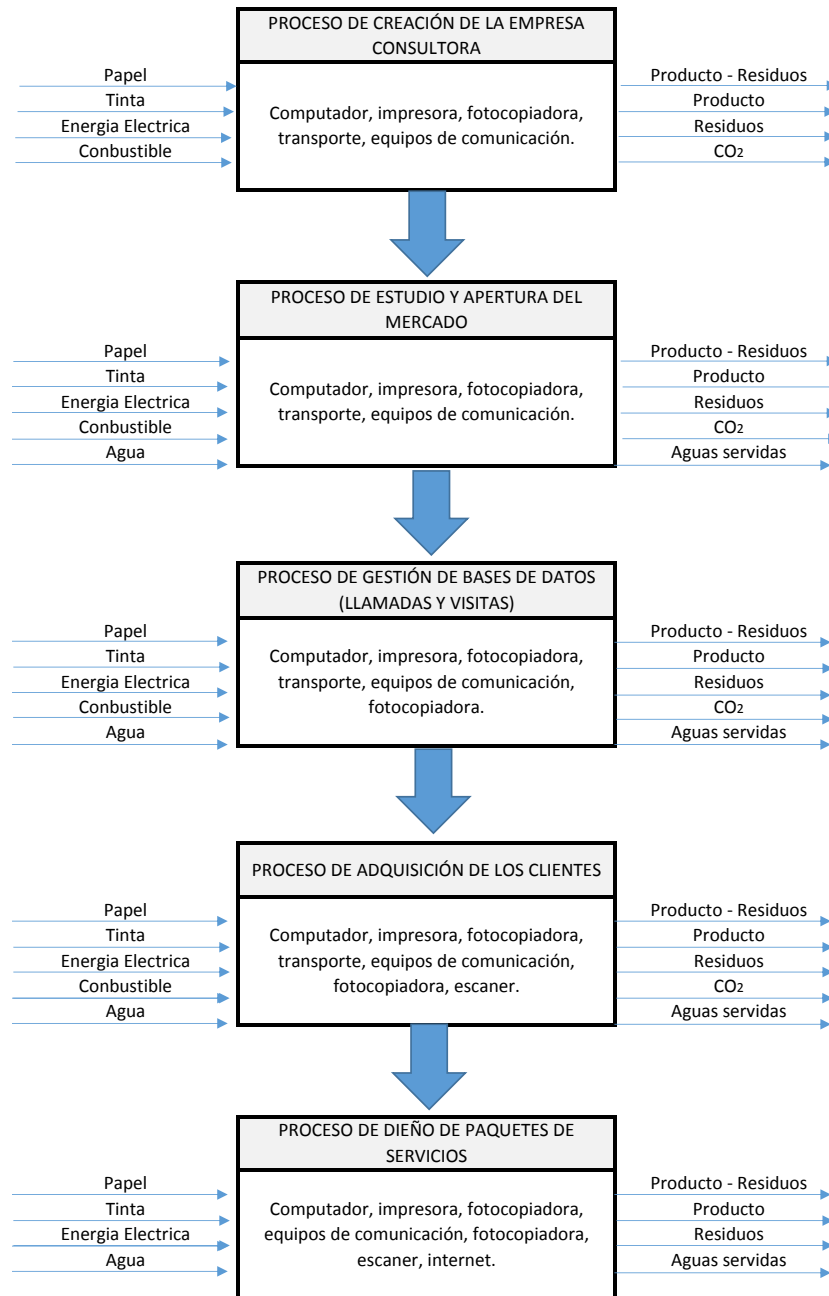


Gráfico 8. Flujo de Entradas y Salidas
Fuente propia

Dado que el proyecto a desarrollar no aporta grandes impactos ambientales más allá del uso de materiales como papel y tintas, de equipos electrónicos y ocasionalmente el uso de transporte el impacto generado no es tan grande como lo podrían realizar otro tipo de proyectos, se debe garantizar es que las actividades y elementos a utilizar afecten en una pequeña o mínima parte el ambiente. En cuanto a los impactos sociales y económicos buscamos hacer grandes aportes y generar fuertes impactos en la generación de nuevas opciones de negocio, generación de empleo y apertura de nuevos mercados.

Se puede afirmar que el uso de equipos de comunicación y de cómputo afecta el ambiente y lo impacta de cierta medida por el consumo de energía y producción de documentos físicos en papel para lo cual se trabaja por el ahorro constante de estos recursos y su reutilización.

Dependiendo del uso y de la vida útil de los equipos de cómputo y comunicación requeridos para el desarrollo de nuestra propuesta se garantizará un uso responsable, cuidadoso y duradero de estos elementos para evitar que se desechen en lapsos cortos de tiempo impactando de gran forma el ambiente.

Aunque no se conoce aún la disposición final de los equipos utilizados por la orientación y objeto de este proyecto se plantearán estrategias para garantizar que se les de buen uso durante su vida útil y que posteriormente se realice una disposición final adecuada y responsable con el ambiente y nuestro planeta.

3.4.3 estrategias de mitigación de impacto ambiental

Luego de realizar y analizando los riesgos del proyecto, la huella de carbón y la matriz de sostenibilidad en el proyecto de “ Crear Soluciones Empresariales”, que es una microempresa cuya actividad económica se desarrolla en el sector de la prestación de servicios para el desarrollo de los procesos de reclutamiento y selección, su labor es netamente de oficina y así mismo se detectan que son indispensables los desplazamientos en vehículo dentro del área de Bogotá a visitar a los clientes, también se detectó que existe

un incremento en el uso de la energía y de manejo de residuos en este caso de papel sin ningún proceso de reutilización.

Dentro de los lineamientos de sostenibilidad del proyecto y dados los resultados de los anteriores análisis se desarrollarán 3 estrategias para mitigar el impacto ambiental de la empresa Crear Soluciones empresariales que son: Programa de uso eficiente y ahorro de energía en la empresa, Programa de reutilización de papel en la empresa y Programa reducción uso de vehículos; como se menciona a continuación:

Nombre de la estrategia	Principales actividades de la estrategia	Objetivo	Meta
Programa de uso eficiente y ahorro de energía en la empresa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Medición del consumo a través de factura condesa. 2. Análisis de elementos que consumen mayor cantidad de energía. 3. Formulación de plan para ahorro energía. 4. Selección de personal a cargo de plan. 5. Elaboración de cronograma de actividades propuestas. 6. Distribución de actividades de divulgación y capacitación. 7. Bitácora diaria de registro de energía. 8. Evaluación del cumplimiento de la estrategia. 9. Elaboración planes contingentes de acción dependiendo de resultados evaluación. 	Ejecutar el plan de uso eficiente y ahorro de energía de la empresa Crear Soluciones Empresariales.	Disminución en al menos el 10% del consumo de energía en la empresa, luego de implementar realizar las actividades descritas para hacer uso eficiente y ahorro de energía en la empresa.
Programa de reutilización de papel en la empresa.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificación del gasto indiscriminado de papel. 2. Estimación de cuantas hojas de papel se pueden utilizar. 3. Definición del lugar donde se encontrará el papel reutilizable 4. Reunión evaluación problemática uso indiscriminado de papel. 5. Capacitación de personal sobre uso adecuado de papel y modelos de reutilización. 6. Sensibilización sobre la impresión a doble cara y uso de archivos digitales 7. Ejercicio clasificación del papel con posibilidad de reutilización y destinado para reciclaje final. 8. Generación Cultura de reutilización de papel. 	Reducir el consumo indiscriminado de papel a través de la reutilización de este, impresión a doble cara y utilización de medios magnéticos para transmitir información generada por el proyecto desarrollado para	Disminución en el uso indiscriminado de papel en un 20% implementando el programa de usos eficiente del papel.

Programa reducción uso de vehículos.	9.	Definición de comité de reutilización para control y calidad.		
	10.	Seguimiento del plan de acción de reutilización		
	11.	Evaluación de la estrategia mediante indicadores.		
	1.	Medición de gasto de combustible por vehículo.		
	2.	Búsqueda de alternativas para movilización		
	3.	Definición de alternativa más adecuada para movilización		Reducción en un 40% del uso de vehículos destinados a la ejecución del proyecto
	4.	Definición de situaciones en los cuales es necesaria movilización en vehículos de la empresa		mediante las actividades definidas y descritas para alcanzar el uso reducido de vehículos
	5.	Programación de las rutas diarias para visitar clientes por sectores en los vehículos de la empresa y a través de otros medios	Reducir las emisiones de CO2 producidas por el uso de combustible en vehículos, destinados para la ejecución del proyecto.	
	6.	Estimulación a empleados del uso de otros medios de transporte para desempeñar sus funciones laborales		
	7.	Campaña de sensibilización sobre impactos del CO2 en el medio ambiente		
	8.	Evaluación de impacto ambiental entre uso de vehículo de la empresa y otros medios de transporte		

Tabla 7. Matriz de Sostenibilidad Ambiental
Fuente Propia

4. Evaluación y Formulación (Metodología del Marco Lógico)

4.1 Planteamiento del problema

4.1.1 análisis de involucrados

GRUPOS	INTERESES	PROBLEMAS PERCIBIDOS	RECURSOS Y MANDATOS
Empresas sector privado y publico	Solicitar procesos de selección efectivos y de alta calidad que cumplan con los requisitos del cargo y están adaptados al plan estratégico de sus organizaciones	Gran cantidad de empresas de consultoría, que ofrecen diferentes servicios, sin embargo, los procesos de selección no han sido efectivos, pues no existe relación entre las solicitudes que realizan y la persona seleccionada. Alto índices de criminalidad. Alto índice de rotación.	Desarrollar mejor filtro de selección para establecer quien es la empresa de consultoría adecuada para brindar un servicio de selección de personal adecuado, de calidad y confiable. Y que no le generen gastos
Otras empresas de consultoría	Brindar un amplio portafolio de servicios a las diferentes empresas tanto del sector público y privado. Que se adaptan a sus costos y necesidades	Bastante competencia en el mercado. Existen diferentes tipos de portafolios y costos.	Utilizar estrategias de marketing y publicidad impactantes e innovadoras que llamen la atención de los probables clientes. Realizar portafolios de servicios tentativos, con buen manejo de costos.
Superintendencia de Sociedades de Colombia	Ejercer, vigilar y controlar las sociedades comerciales. Así mismo, se encarga de inspeccionar que las sociedades comerciales se rijan a la legislación comercial colombiana y no incurran en faltas	Debido a la gran cantidad de organizaciones comerciales y mercantiles, el personal con el que cuenta para controlar y realizar seguimiento a estas organizaciones no puede vigilar a todas las sociedades.	Realizar un plan de metodológico para cubrir las necesidades de personal y cumplir con la vigilancia y control de todas las sociedades comerciales.
Candidatos	Cumplir con los requisitos, habilidades y perfil al cual se están presentando con el fin de obtener el puesto	No cuentan con los requisitos necesarios para ejercer el cargo al cual se están presentando.	Presentarse a procesos en los cuales cumplan con los requisitos exigidos y el perfil de cargo
Proveedor de software de validación de información	Mostrar la herramienta de análisis de estrés voz, su funcionalidad y validez en los procesos de selección	Alto costo de las licencias. Capacitaciones obligatorias para el uso y conocimiento de la herramienta.	Realizar mesas de negociación para manejar precios más asequibles. Brindar capacitaciones para el uso del software
Proveedor Pruebas psicotécnicas	Ofrecer amplia gama de pruebas psicotécnicas, mostrando sus alcances y costos.	Alta demanda en el mercado. Utilización de varias pruebas que no están estandarizadas y reguladas en Colombia	Demostrar y comprobar la estandarización de cada una de las pruebas ofrecidas en el territorio colombiano.

Empresa de publicidad y marketing	<p>Ofrecer planes de publicidad y marketing que ayuden a impulsar los servicios de consultoría en el mercado.</p> <p>Brindar impacto y servicios combos de servicio que se ajusten a las solicitudes del cliente</p>	<p>Utilización de estrategias de mercado poco conocidas y que no generan impacto al sector foco de atención</p>	<p>Realizar planes de trabajo colaborativo entre la empresa o persona que los contrata para saber necesidades y ofrecer mejores herramientas de impacto al sector foco de atención.</p>
Propietarias de la empresa de consultoría (Erika Buitrago – Catherine Castillo)	<p>Crear, constituir y posicionar empresa de consultoría organizacional dedicada a la prestación de servicios en procesos de reclutamiento y selección de personal, de alta calidad, efectivos e innovadores a diferentes empresas del sector público y privado.</p>	<p>Poco capital para la constitución de la empresa.</p> <p>Falta de experiencia para la constitución de empresa.</p>	<p>Conseguir el capital suficiente para la constitución de la empresa, realizando préstamo ante entidad Bancaria.</p> <p>Aplicar los conocimientos adquiridos en el Posgrado Especialización en Gerencia de Proyectos para poner en marcha la idea de negocio.</p>
Familiares y amigos	<p>Apoyar la idea de negocio de empresa y estar presentes durante todo el proceso de la constitución para fortalecer la confianza y seguridad para la toma de decisiones y constancia en el proyecto.</p>	<p>Tienen otras obligaciones económicas, con el resto de la familia y no pueden dedicar bastante tiempo para el desarrollo del proyecto</p>	<p>Sacar el tiempo necesario para apoyar la iniciativa de idea de negocio.</p>
Contratista para las adquisiciones	<p>Ofrecer amplia gama de servicios requeridos por el proyecto para satisfacer las adquisiciones requeridas externamente</p>	<p>Poco tiempo y recurso para entregar los entregables</p>	<p>Cumplir con las obligaciones contractuales adquiridas.</p>

Tabla 8. Análisis de Involucrados
Fuente Propia

4.1.2 árbol de problemas

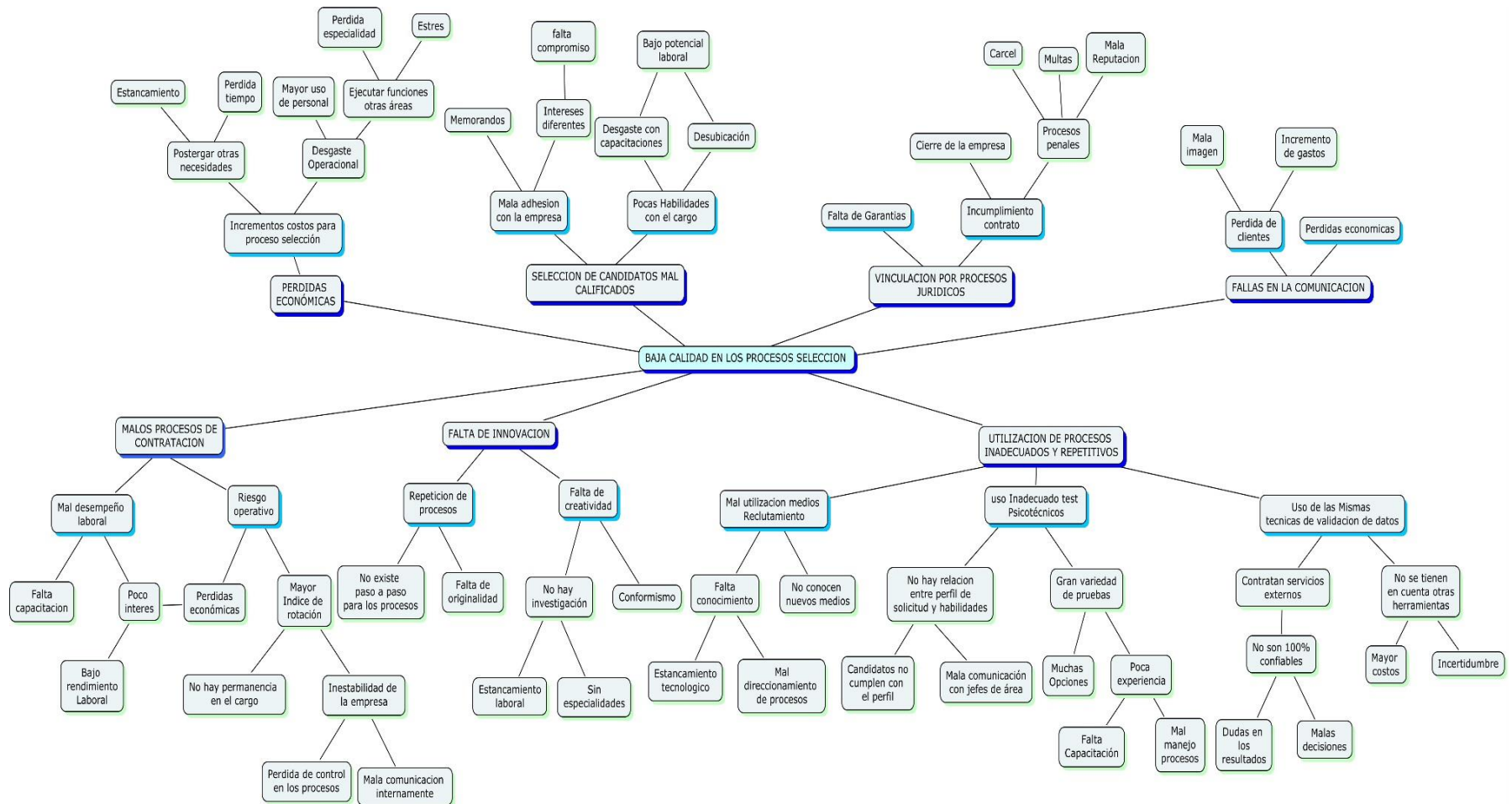


Gráfico 9. Árbol de problemas
Fuente propia

4.1.3 árbol de Objetivos

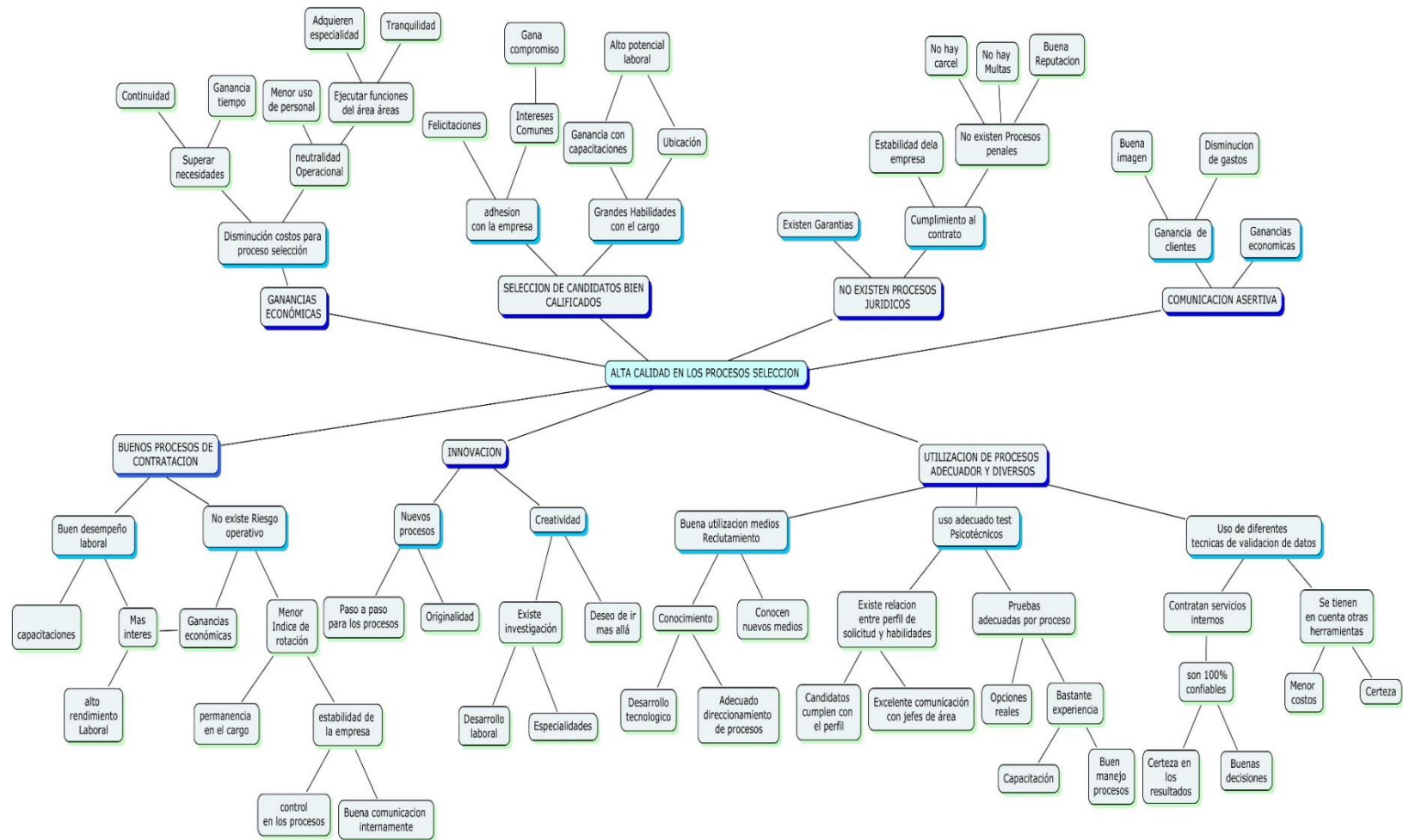


Gráfico 10. Árbol de objetivos
Fuente Propia

4.2 Alternativas de solución

4.2.1 identificación de acciones y alternativas

Alternativa A: Creación de empresa de consultoría, que esté capacitada para manejar novedosos, efectivos y adecuados procesos de selección y que genere un alto potencial laboral a buen costo.

FACTOR DE ANALISIS	FACTOR PONDERACION	ELEMENTOS DE ANALISIS	PONDERACION ELEMENTO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	CALIFICACION PONDERADA
PERTINENCIA	10%	Necesidad en el sector comercial	60%											x	0,6
	10%	Desafíos del desarrollo	40%									x			0,32
COHERENCIA	20%	Relación entre problema y la solución	40%										x		0,72
	20%	Relación entre el fin y el propósito	30%											x	0,6
	20%	Relación entre el propósito y los resultados	30%											x	0,6
VIABILIDAD	30%	Comprensible en su entorno	30%										x		0,81
	30%	Deseable en el aspecto social	10%										x		0,27
	30%	Manejable en términos de la competencia	40%											x	1,2
	30%	Factible en sus aspectos técnicos y económicos	20%											x	0,6
OSTENSIBILIDAD	20%	Económico	50%									x			0,8
	20%	Ambiental	30%										x		0,54
	20%	Social	20%										x		0,36
IMPACTO	20%	Contribuirá a mejorar la calidad de los involucrados	60%											x	1,2
	20%	El impacto que genera es significativo	40%											x	0,8
TOTAL, CALIFICACION PONDERACION															9,42

Tabla 9. Calificación Ponderada Alternativa 1
Fuente Propia

Alternativa B: Realizar asesorías y capacitación directamente en las empresas u organizaciones en el uso adecuado de pruebas psicotécnicas y medios de reclutamiento, que generen mejor calidad en los procesos de selección.

FACTOR DE ANALISIS	FACTOR PONDERACION	ELEMENTOS DE ANALISIS	PONDERACION ELEMENTOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	CALIFICACION PONDERADA
PERTINENCIA	30%	Necesidad en el sector comercial	60%								x				1,26
		Desafíos del desarrollo	40%								x				0,84
COHERENCIA	20%	Relación entre problema y la solución	40%												0,72
		Relación entre el fin y el propósito	30%									x			0,48
		Relación entre el propósito y los resultados	30%								x				0,36
VIABILIDAD	30%	Comprensible en su entorno	30%								x				0,63
		Deseable en el aspecto social	10%									x			0,21
		Manejable en términos de la competencia	40%								x				0,72
		Factible en sus aspectos técnicos y económicos	20%										x		0,54
SOSTENIBILIDAD	10%	Económico	50%											x	0,5
		Ambiental	30%									x			0,21
		Social	20%									x			0,14
IMPACTO	10%	Contribuirá a mejorar la calidad de los involucrados	60%									x			0,48
		El impacto que genera es significativo	40%							x					0,2
TOTAL, CALIFICACION PONDERACION															7,29

Tabla 10. Calificación Ponderada Alternativa 2
Fuente propia

4.2.2 descripción de alternativa seleccionada

Luego de analizar varias alternativas, se seleccionó la Alternativa A pues es una propuesta robusta que le apunta a la generación de una nueva empresa de consultoría organizacional que contara con la capacitación, el personal y nuevas alternativas de solución para las diferentes organizaciones que deseen que se les realice procesos de selección y de reclutamiento.

4.2.3 justificación del proyecto

Al detectar las necesidades que hoy en día tienen las empresas de consultoría, se requiere de manera puntual, dinámica y creativa la realización de un proyecto que integre la capacitación y la implementación de un software de análisis de verificación de información adecuado para la validación de información en el área de selección y de esta forma disminuir el tiempo de respuesta y posicionar la empresa en el mercado.

Así mismo es importante entender que una consultora es una entidad que se dedica a prestar servicios de asesoría, investigación, elaboración de informes, desarrollo de productos en base a la experiencia de su personal en un campo específico de acción, en este caso en el reclutamiento y selección de personal. Crear soluciones empresariales se crea con el fin de mejorar las capacidades humanas y de mejorar sus procesos de contratación, para con ello reducir su índice de rotación al interior de la empresa. Se enfocará inicialmente en empresas medianas de Bogotá y en el futuro expandir su operación a nivel nacional

5. Inicio de Proyecto

5.1 Caso de Negocio

Debido a que el alcance del proyecto consiste en la creación y constitución de la organización CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES no se poseen antecedentes del mismo por ende parte de los entregables propuestos están inmersos dentro del cuerpo del trabajo

CASO DE NEGOCIO			
PROYECTO	Creación y constitución de la empresa CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES		
1. DESCRIPCION DEL PRODUCTO DEL PROYECTO			
<p>Se enfocará en la creación de una empresa de consultoría organizacional; la cual se dedicará a brindar asesoramiento respecto al diseño, aplicación y mejoramiento en los procesos de reclutamiento y selección de personal de empresas medianas de Bogotá. Se ofrecerán por tanto recomendaciones que ayuden al establecimiento y puesta en práctica de procesos de selección y reclutamiento adecuados a las necesidades de cada uno de los clientes, con el fin de ayudar a las empresas en el fortalecimiento y excelencia de su personal humano y así mismo disminuir el indicador de rotación que hoy en día es el factor más relevante para llevar a las áreas de selección de las empresas al fracaso que puede lograr una ventaja competitiva sostenible para las mismas. También contará con nuevas alternativas de validación como la herramienta para análisis de estrés de voz y baterías de pruebas psicotécnicas virtuales y modernas para el apoyo del proceso y de esta forma generar un plus ante la competencia.</p> <p>Inicialmente tendrá su centro de operación en Bogotá, contaremos con dos profesionales en Psicología con amplio conocimiento y experiencia en el manejo y desarrollo en procesos de reclutamiento y selección de personal. Así mismo, contamos con la experiencia de 10 años en el diseño y aplicación de análisis de estrés de voz para diferentes procesos, certificación Digilog AVS RISK MÁSTER UK</p>			
2. ALINEAMIENTO DEL PROYECTO			
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE LA ORGANIZACIÓN			
<p>Ofrecer Procesos de selección y de reclutamiento de alta calidad, orientado a la búsqueda de herramientas tecnológicas innovadoras y eficientes que aporten al mejoramiento de las empresas y de los colaboradores para potencializarlos en el mercado. Y nos posicione ante la competencia como punto de referencia.</p>			
3. ANÁLISIS COSTO - BENEFICIO			
(Descripción de la acción que origina el costo)		(Beneficios que tendrá la organización una vez que el producto del proyecto esté operativo o sea entregado)	
Salarios 6 personas	\$ 84.000.000	Nuevos clientes	\$ 300.000.000
Arriendo	\$ 24.000.000	Reducción de tiempo por proceso	\$ 80.000.000
Servicios públicos	\$7.200.000	Posicionamiento en el mercado	\$ 500.000.000
Planes de voz	\$ 2.400.000	Adquisición de propiedad para empresa	\$ 300.000.000
Equipos electrónicos	\$11.200.000	Adquisición nueva licencia Digilog	\$ 18.000.000
Transportes	\$ 3.600.000		
Telefonía	\$ 1.200.000		
Papelería	\$ 2.400.000		
Licencia Herramienta Digilog	\$ 36.000.000		
Batería de pruebas	\$ 6.000.000		
Publicidad	\$ 8.000.000		
Reserva de Contingencia	\$22.352.077		
TOTAL	\$ 573.892.367	TOTAL	\$1.118.000.000

4. NECESIDADES DEL NEGOCIO			
<p>Bajo la reglamentación propuesta por la superintendencia de sociedades de Colombia, se creará la empresa de consultoría organizacional enfocada en la prestación de servicios de procesos de reclutamiento y selección. Los cuales contarán con nuevas y modernas pruebas psicotécnicas y la utilización de herramienta tecnológica de análisis de estrés de voz para la validación de información de los candidatos que se presenten a las diferentes convocatorias. Ya que la competencia cuenta con diversos portafolios de servicios los cuales están enfocados en la cantidad mas no en la calidad del servicio ofrecido. Es decir, la calidad de estos procesos porque se puede observar que en la mayoría de las empresas que contratan servicios con estas consultorías, poseen un indicador de rotación bastante variable. Dando cuenta de las falencias de estos procesos. Y la oportunidad para nuestra idea de mejoramiento</p>			
5. FINALIDAD DL PROYECTO			
<p>Posicionar la empresa como una de las 5 mejores en la ciudad de Bogotá ofreciendo procesos de selección y de reclutamiento de alta calidad, contando con herramientas tecnológicas innovadoras y eficientes, que den cuenta de la responsabilidad y el compromiso con los potenciales clientes, así como satisfacer al 100% sus necesidades organizacionales.</p>			
6. FACTORES CRITICOS DEL ÉXITO DEL PROYECTO			
<p>Realizar las respectivas capacitaciones en cuanto uso y técnica para la aplicación del software de análisis de estrés de voz para la verificación de datos. Se cuenta con psicólogas expertas en el proceso de selección y reclutamiento de personal. Solicitar el capital necesario ante la entidad bancaria para iniciar los trámites de constitución de la empresa. Adquirir las nuevas baterías de pruebas psicotécnicas para la aplicación de pruebas Contar con una campaña publicitaria para impulsar la empresa</p>			
7. OBJETIVOS DEL PROYECTO			
CONCEPTO	OBJETIVOS	MÉTRICA	INDICADOR DE ÉXITO
1. ALCANCE	Crear y constituir empresa de consultoría organizacional dedicada al diseño, estandarización y mejoramiento de procesos de selección	Número de entregables desarrollados	≥ 1 Desempeño satisfactorio de los entregables
2. TIEMPO	Realizar la constitución de la empresa en 13 meses hasta antes de noviembre de 2018 que irá desde la planificación hasta la puesta en marcha de la empresa	Se medirán los costos del proyecto por el SPI de cada entregable. Fecha de finalización propuesta / fecha finalización actual	$SPI > 1$
3. COSTO	No debe exceder el costo de \$ 573.892.367 Realizar monitoreo de gastos y pagos realizados, así como de los imprevistos. Aplicar una reserva para contingencias que se puedan presentar	Se medirán los costos del proyecto por el CPI de cada entregable. % de avance de los entregables	$CPI > 1$
4. CALIDAD	Satisfacer las necesidades propias y de los clientes con la realización de una empresa de consultoría organización dedicada a la realización de procesos de selección	Se medirán a partir del cumplimiento del 100% de los requisitos	100% cumplimiento de requisitos

5. SATISFACCIÓN DEL CLIENTES	Brindar el conocimiento, herramientas tecnológicas innovadoras para la aplicación de procesos de selección para satisfacer las necesidades de los clientes	El 100% los clientes siguen utilizando los servicios, según los resultados de la evaluación de satisfacción de los clientes	90% de aceptación del servicio
-------------------------------------	--	---	--------------------------------

5.2 Plan de Gestión de la Integración

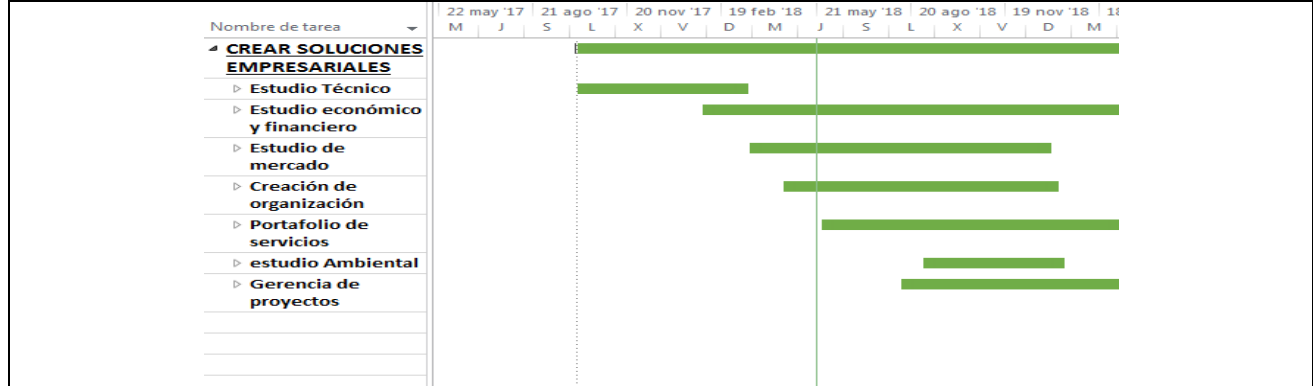
5.2.1 acta de constitución (Project Chárter)

ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO			
PROYECTO	CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES		
1. DESCRIPCION DEL PROYECTO			
<p>Se creará una empresa de consultoría organizacional CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES SA, una microempresa cuya actividad económica se enfocará en la comercialización de servicios, la planta física (oficina) se ubicará en el norte de la ciudad. Calle 169 N 16c- 10 de Bogotá D.C. Compuesta por dos Socios Erika Alexandra Buitrago y Beidy Catherine Castillo profesionales en Psicología con posgrado en Gerencia de Proyectos, adicionalmente, se contratarán a 5 personas adicionales para soportar los diferentes procesos de la empresa. La constitución de la empresa se desarrollará a partir del 02 de octubre de 2017 al 27 de noviembre de 2018 la cual tendrá una duración de un año aproximadamente.</p> <p>La empresa necesitará como inversión inicial un capital de \$ 573.892.367 millones, que provendrán el 80% de recursos propios y el resto de financiamiento de alguna entidad Bancaria</p>			
2. DESCRIPCION DEL PRODUCTO DEL PROYECTO			
<p>La empresa se encargará de brindar asesoramiento respecto al diseño, aplicación y mejoramiento en los procesos de reclutamiento y selección de personal de empresas medianas de Bogotá. Se ofrecerán por tanto recomendaciones que ayuden al establecimiento y puesta en práctica de procesos de selección y reclutamiento adecuados a las necesidades de cada uno de nuestros clientes, con el fin de ayudar a las empresas en el fortalecimiento y excelencia de su personal humano y así mismo disminuir el indicador de rotación que hoy en día es el factor más relevante para llevar a las áreas de selección de las empresas al fracaso que puede lograr una ventaja competitiva sostenible para las mismas. También contará con nuevas alternativas de validación como la herramienta para análisis de estrés de voz y baterías de pruebas psicotécnicas virtuales y modernas para el apoyo del proceso y de esta forma generar un plus ante la competencia.</p> <p>Inicialmente tendrá su centro de operación en Bogotá, contaremos con dos profesionales en Psicología con amplio conocimiento y experiencia en el manejo y desarrollo en procesos de reclutamiento y selección de personal. Así mismo, contamos con la experiencia de 10 años en el diseño y aplicación de análisis de estrés de voz para diferentes procesos, certificación Siglo AVS RISK MÁSTER UK</p>			
3. OBJETIVOS DEL PROYECTO			
CONCEPTO	OBJETIVOS	MÉTRICA	INDICADOR DE ÉXITO
ALCANCE	Crear y constituir empresa de consultoría organizacional dedicada al diseño, estandarización y mejoramiento de procesos de selección	Número de entregables desarrollados	> = 1 Desempeño satisfactorio
TIEMPO	Realizar la constitución de la empresa en 12 meses hasta antes de noviembre de 2018 que irá desde la	Se medirán los costos del proyecto por el	SPI > = 1

	planificación hasta la puesta en marcha de la empresa	SPI de cada entregable. Fecha de finalización propuesta / fecha finalización actual	
COSTO	No debe exceder el costo de \$ 573.892.367 Realizar monitoreo de gastos y pagos realizados, así como de los imprevistos. Aplicar una reserva para contingencias que se puedan presentar	Se medirán los costos del proyecto por el CPI de cada entregable. % de avance de los entregables	$CPI \geq 1$
CALIDAD	Satisfacer las necesidades propias y de los clientes con la realización de una empresa de consultoría organización dedicada a la realización de procesos de selección	Se medirán a partir del cumplimiento del 100% de los requisitos	100% cumplimiento de requisitos
SATISFACCIÓN DEL CLIENTES	Brindar el conocimiento, herramientas tecnológicas innovadoras para la aplicación de procesos de selección para satisfacer las necesidades de los clientes	El 100% de clientes que siguen utilizando el servicio nuevamente en diferentes procesos de su organización.	90% de aceptación de los resultados y culminación satisfactoria de los contratos
4. DEFINICION DE REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO			
INVOLUCRADO	NECESIDADES, DESEOS, EXPECTATIVAS	ENTREGABLE DEL PROYECTO	
Erika Alexandra Buitrago Beidy Catherine Castillo	La empresa sea reconocida en el entorno empresarial por brindar un portafolio de servicios innovador	Creación de la organización	
Erika Alexandra Buitrago Beidy Catherine Castillo Analista 1 Asesor comercial Proveedor de publicidad	La empresa tenga una cobertura en el sector empresarial. Tener un nicho me mercado interesante	Estudio de Mercado	
Erika Alexandra Buitrago Beidy Catherine Castillo Analistas 1 y 2	La empresa cuente con las instalaciones apropiadas para poner en funcionamiento el negocio.	Estudio Técnico	
Erika Alexandra Buitrago Beidy Catherine Castillo Asesor financiero Asistente de Gerencia	La empresa cuenta con precios asequibles para los clientes con buena calidad	Estudio económico y financiero	
Erika Alexandra Buitrago Beidy Catherine Castillo Analista soporte tecnológico Proveedor Digilog	La empresa generara valor agregado a los procesos de reclutamiento y selección implementando herramientas tecnológicas como Software para validación de información y baterías de pruebas	Portafolio de Servicios	

Erika Alexandra Buitrago Beidy Catherine Castillo Analistas 1 y 2 Asistente de Gerencia	Aplicar e implementar los procesos adecuados para culminar con éxito la creación de la empresa	Gerencia de Proyectos
--	--	-----------------------

5. CRONOGRAMA DEL PROYECTO



6. CRONOGRAMA E HITOS DEL PROYECTO.

HITOS O EVENTOS SIGNIFICATIVO	FECHA PROGRAMADA
Inicio del proyecto	02/10/2017
Inicio de creación de la organización	23/04/2018
Cierre de creación de la organización	03/08/2018
Inicio de estudio de mercado	22/03/2018
Cierre de estudio de mercado	16/07/2018
Inicio de estudio técnico	02/10/2017
Cierre de estudio técnico	27/11/2017
Inicio de estudio ambiental	03/07/2018
Cierre de estudio ambiental	13/08/2018
Inicio de estudio económico y financiero	31/01/2018
Cierre de estudio económico y financiero	01/06/2018
Inicio de portafolio de servicios	30/05/2018
Cierre de portafolio de servicios	30/10/2018
Inicio de gerencia de proyectos	15/08/2018
Cierre de gerencia de proyectos	27/11/2018
Cierre de proyecto	27/11/2018

7. RESTRICCIONES DE ALTO NIVEL

INTERNOS A LA ORGANIZACIÓN	AMBIENTALES O EXTERNOS A LA ORGANIZACIÓN
No tener las instalaciones adecuadas para ejercer la actividad	No tener clientes para ofrecer nuestros servicios y evaluar condiciones de la herramienta
No contar con el personal idóneo para el desarrollo de las funciones propias del negocio	El software utilizado no sea de público conocimiento para los clientes
El presupuesto no alcance para culminar con éxito el proyecto	Utilización de pruebas Psicotécnicas que no estén estandarizadas para Colombia
El tiempo establecido para la ejecución del proyecto se alargue	El lugar de ubicación de la empresa quede alejado de nuestro nicho de mercado
No conocer la visión y misión de la empresa para ejecutar las funciones adecuadamente	La competencia implemente un mejor y novedoso catálogo de servicios
Solo se va a aplicar en equipos que cuentan con la licencia y el software instalado	No se cuenten con las licencias necesarias para ejecutar la herramienta

8. SUPUESTOS

INTERNOS A LA ORGANIZACIÓN	AMBIENTALES O EXTERNOS A LA ORGANIZACIÓN
Tener el presupuesto necesario para comprar las licencias para ejecutar la herramienta	El software va a permitir realizar el análisis que se necesita para validar la información en los proyectos

Contar con el personal e instalaciones idóneas para ejercer las funciones propias del negocio	Se van a encontrar empresas en las que se puedan realizar el muestreo del funcionamiento de la herramienta				
El proyecto se desarrollará dentro de los 13 meses establecidos al inicio del proyecto	La competencia no maneja herramientas mejoradas para el análisis de verificación de información				
Se ofrecen servicios de alta calidad alcanzando la satisfacción del 100% de los clientes	Varias empresas Bogotanas nos preferirán por encima de la competencia para contratar con nosotros				
9. PRINCIPALES RIESGOS DE ALTO NIVEL					
La competencia ofrezca un portafolio de servicios más amplio y a un menor costos					
Que el Banco al cual solicitamos crédito de libre inversión no preste el dinero					
Herramienta de análisis de estrés de voz no sirva para la validación de información					
No se pueda constituir la empresa ante Cámara y Comercio					
No se seleccione bien el nicho de mercado.					
No se puedan aplicar las pruebas psicotécnicas de forma virtual					
Se pierdan los contratos con las empresas					
Los costos del proyecto no pueden exceder el presupuesto presentado inicialmente					
10. PRESUPUESTO PRELIMINAR					
CONCEPTO	VALOR ANUAL				
Creación de la organización	52.067.227				
Estudio de mercado	140.640.000				
Estudio técnico	62.983.188				
Estudio económico y financiero	94.342.400				
Estudio ambiental	79.872.000				
Portafolio de servicios	30.524.000				
Gerencia de proyectos	61.291.519				
Reserva de gestión del proyecto	52.172.033				
TOTAL, PRESUPUESTO	573.892.367				
11. LISTA DE INTERESADOS (STAKEHOLDERS)					
NOMBRE	ROL EN EL PROYECTO	FASE DE MAYOR INTERÉS	EXPECTATIVAS PRINCIPALES	CLASIFICACIÓN	
				INTERNO / EXTERNO	APOYO / NEUTRAL / OPOSITOR
Empresas sector privado y publico	Comprar producto final	Ejecución	Solicitar procesos de selección efectivos y de alta calidad que cumplan con los requisitos del cargo y están adaptados al plan estratégico de sus organizaciones	Externo	Neutral
Otras empresas de consultoría	Competencia	Final del proyecto-ejecución	Brindar un amplio portafolio de servicios a las diferentes empresas tanto del sector público y privado. Que se adaptan a sus costos y necesidades	Externo	Opositor
Superintendencia de Sociedades de Colombia	Control y vigilancia	Inicio del proceso	Ejercer, vigilar y controlar las sociedades comerciales. Así	Externo	Apoyo

11. LISTA DE INTERESADOS (STAKEHOLDERS)					
NOMBRE	ROL EN EL PROYECTO	FASE DE MAYOR INTERÉS	EXPECTATIVAS PRINCIPALES	CLASIFICACIÓN	
				INTERNO / EXTERNO	APOYO / NEUTRAL / OPOSITOR
			mismo, se encarga de inspeccionar que las sociedades comerciales se rijan a la legislatura comercial colombiana y no incurran en faltas		
Candidatos	Aplica a los procesos de selección	Ejecución	Cumplir con los requisitos, habilidades y perfil al cual se están presentando con el fin de obtener el puesto	Interno	Neutral
Proveedor de software de validación de información	Apoyo para la gestión de la herramienta	Inicio	Mostrar la herramienta de análisis de estrés voz, su funcionalidad y validez en los procesos de selección	Interno	Apoyo
Proveedor Pruebas psicotécnicas	Apoyo para la aplicación de pruebas	Inicio	Ofrecer amplia gama de pruebas psicotécnicas, mostrando sus alcances y costos.	Interno	Apoyo
Empresa de publicidad y marketing	Asesor estrategias de publicidad y marketing	Inicio - Ejecución	Ofrecer planes de publicidad y marketing que ayuden a impulsar los servicios de consultoría en el mercado. Brindar impacto y servicios combos de servicio que se ajusten a las solicitudes del cliente	Interno	Apoyo
Familiares y amigos	Apoyo Psicológico	Inicio- final	Apoyar la idea de negocio de empresa y estar presentes durante todo el proceso de la constitución para fortalecer la confianza y seguridad para la toma de decisiones y constancia en el proyecto.	interno	Apoyo
Propietarias de la empresa de consultoría (Erika Buitrago – Catherine Castillo)	Financiar y ejecutar el proyecto	Inicio- ejecución- cierre	Crear, constituir y posicionar empresa de consultoría organizacional dedicada a la prestación de servicios en procesos de reclutamiento y	Interno	Apoyo

11. LISTA DE INTERESADOS (STAKEHOLDERS)					
NOMBRE	ROL EN EL PROYECTO	FASE DE MAYOR INTERÉS	EXPECTATIVAS PRINCIPALES	CLASIFICACIÓN	
				INTERNO / EXTERNO	APOYO / NEUTRAL / OPOSITOR
			selección de personal, de alta calidad, efectivos e innovadores a diferentes empresas del sector público y privado.		
Contratista para las adquisiciones	Proveer servicios	Inicio al final	Ofrecer amplia gama de servicios requeridos por el proyecto para satisfacer las adquisiciones requeridas externamente	Externo	Apoyo
12. NIVELES DE AUTORIDAD					
ÁREA DE AUTORIDAD		DESCRIPCIÓN DEL NIVEL DE AUTORIDAD			
DECISIONES DE PERSONAL (STAFFING)		El área de Gestión de personal de la empresa se hará cargo de todo lo concerniente al tema de contratación, insumos, bienestar y demás			
GESTIÓN DE PRESUPUESTO Y DE SUS VARIACIONES		A cargo de las propietarias de la empresa, quienes estarán a cargo del presupuesto de la empresa			
DECISIONES TÉCNICAS		A cargo de las propietarias de la empresa, y director de proyectos			
RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS		A cargo de propietarias de la empresa tiene control total y pleno de toda la operación de la empresa			
11. DESIGNACIÓN DEL DIRECTOR DEL PROYECTO					
NOMBRE	ERIKA BUITRAGO Y CATHERINE CASTILLO		NIVEL DE AUTORIDAD COMPLETA		
REPORTA A	MARCELA VELOZA GARCÍA				
SUPERVISA A	FERNANDO BALLESTEROS				

5.2.2 informe final del proyecto

INFORME FINAL DE PROYECTO	
PROYECTO	CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S
NOMBRE DEL CLIENTE O SPONSOR	Universidad Piloto de Colombia
FINANCIADOR DEL PROYECTO:	Recursos propios y financiamiento bancario

GERENTE DEL PROYECTO	Erika Buitrago – Catherine Castillo		
FECHA INICIO:	02/10/2017	FECHA FIN:	27/11/2018

1. DESCRIPCION DEL PRODUCTO DEL PROYECTO

Se enfocará en la creación de una empresa de consultoría organizacional; la cual se dedicará a brindar asesoramiento respecto al diseño, aplicación y mejoramiento en los procesos de reclutamiento y selección de personal de empresas medianas de Bogotá. Se ofrecerán por tanto recomendaciones que ayuden al establecimiento y puesta en práctica de procesos de selección y reclutamiento adecuados a las necesidades de cada uno de nuestros clientes, con el fin de ayudar a las empresas en el fortalecimiento y excelencia de su personal humano y así mismo disminuir el indicador de rotación que hoy en día es el factor más relevante para llevar a las áreas de selección de las empresas al fracaso que puede lograr una ventaja competitiva sostenible para las mismas. También contará con nuevas alternativas de validación como la herramienta para análisis de estrés de voz y baterías de pruebas psicotécnicas virtuales y modernas para el apoyo del proceso y de esta forma generar un plus ante la competencia. Inicialmente tendrá su centro de operación en Bogotá, contaremos con dos profesionales en Psicología con amplio conocimiento y experiencia en el manejo y desarrollo en procesos de reclutamiento y selección de personal. Así mismo, contamos con la experiencia de 10 años en el diseño y aplicación de análisis de estrés de voz para diferentes procesos, certificación Digilog AVS RISK MÁSTER UK

2. CRITERIOS DE EXITO

CONCEPTO	RESULTADOS	VARIACIÓN
ALCANCE	Se realizó el diseño para la creación de la empresa de consultoría organizacional dedicada al diseño, estandarización y mejoramiento de procesos de selección	Ninguna
TIEMPO	Se realizaron los estudios para la constitución de la empresa en 13 meses hasta antes de octubre de 2018 que irá desde la planificación hasta la puesta en marcha de la empresa	Ninguna
COSTO	No se excedió el costo de \$573.892.367 Realizo monitoreo de gastos y pagos realizados, así como de los imprevistos. Se aplicó una reserva para contingencias que se puedan presentar	Ninguna
CALIDAD	Se buscó satisfacer las necesidades propias y de los clientes con la realización de una empresa de consultoría organización dedicada a la realización de procesos de selección	Ninguna
SATISFACCIÓN DEL CLIENTES	Se brindó el conocimiento, herramientas tecnológicas innovadoras para la aplicación de procesos de selección para satisfacer las necesidades de los clientes	Ninguna

3. ESTADO GENERAL DEL PROYECTO

A la fecha el proyecto se encuentra siendo culminado por las gerentes de este, alrededor del mes de agosto se han realizado diversas actividades para crear la organización CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES basados en la guía del PMI cumpliendo con los entregables pactados desde el inicio del proyecto, tan como estaba planteado se han ido cumpliendo con las fases establecidas y a la fecha ya se cuenta con entregables como la creación de la organización, el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio económico y financiero, el estudio ambiental y otros como la gerencia de proyectos que se encuentra en proceso de culminación para hacer entrega al sponsor y a los stakeholders y poder hacer cierre total del proyecto.

4. ACEPTACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL PROYECTO

OBJETIVOS	ENTREGABLES	FECHA	OBSERVACIONES
1. OBTENER ACEPTACIÓN FINAL.	Aprobación Documentada De Los Resultados Del Proyecto. (Validación del Alcance)	27/11/2018	Ninguna
	Cumplir con el objeto del proyecto.	27/11/2018	Ninguna

	Realizar el 100% de los requisitos de entregables propuestos en el proyecto.	27/11/2018	Ninguna
	Todos los entregables deben ser avalados por el Sponsor.	27/11/2018	Ninguna
2. TRASLADAR TODOS LOS ENTREGABLES A LA PERSONA ENCARGADA.	Aceptación documentada por Parte del Sponsor.	27/11/2018	Ninguna

ACEPTADO POR	
NOMBRE DEL CLIENTE, SPONSOR U OTRO	FECHA
Fernando Gaitán	27/11/2018
DISTRIBUIDO Y ACEPTADO	
NOMBRE DEL STAKEHOLDER	FECHA
Fernando Gaitán	27/11/2018

5.2.3 registro de lecciones aprendidas

FECHA	CÓDIGO DE LECCIÓN APRENDIDA	CATEGORÍA	ENTREGABLE AFECTADO	DESCRIPCIÓN PROBLEMA	CAUSA	IMPACTO	ACCIÓN CORRECTIVA	LECCIÓN APRENDIDA
Mayo 10 de 2018	1	Estudio de Mercado	Dimensionamiento de la Demanda	No se realizó un estudio profundo de mercadeo para determinar desde el inicio de la demanda	Priorización deficiente de las actividades a realizar	Resultados del dimensionamiento incompletos para la población existente que ofrece servicios similares	Realizar priorización de actividades efectiva y eficiente para realizar dichas actividades desde el	Realizar dichos estudios desde el inicio del planteamiento de la propuesta
Mayo 10 de 2018	2	Estudio de Mercado	Dimensionamiento de la Oferta	No se realizó un estudio profundo de mercadeo para determinar desde el inicio de la Oferta	Priorización deficiente de las actividades a realizar	Resultados del dimensionamiento incompletos para la población existente que ofrece servicios similares	Realizar priorización de actividades efectiva y eficiente para realizar dichas actividades desde el	Realizar dichos estudios desde el inicio del planteamiento de la propuesta
Mayo 10 de 2018	3	Estudio de Mercado	Población Objetivo	No se realizó un estudio profundo de mercadeo para determinar la población objetivo de la ciudad de Bogotá	Priorización deficiente de las actividades a realizar	Retazos en la creación de los entregables	Realizar priorización de actividades efectiva y eficiente para realizar dichas actividades	Realizar dichos estudios desde el inicio del planteamiento de la propuesta

Mayo 10 de 2018	4	Gerencia de Proyectos	Definición de las lecciones aprendidas	No se contó con información completas de los sucesos en el proyecto	Diversas actividades simultaneas	No tener en cuenta todas lecciones que ya ocurrieron en el proyecto de suma importancia	Dejar evidencia de todos los sucesos relevantes y su plan de acción	Llevar registro de todos los sucesos de cada fase para determinas las leccio0nes
-----------------	---	-----------------------	--	---	----------------------------------	---	---	--

Tabla 11. Registro de Lecciones Aprendidas
Fuente Propia

5.2.4 control integrado de cambios

Para la creación de la empresa CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES no se gestionó un control integrado de cambios en el transcurso del proyecto. Sin embargo, se dejó establecido el plan de gestión de cambios que se aplicara en dado caso que se origine una solicitud de cambio. Así mismo, en el Apéndice B se puede encontrar el formato de solicitud de cambios

Roles de la Gestión de Cambios

Nombre del rol	Persona encargada	Responsabilidades	Nivel autoridad
Recepción de cambios	Asistente de Gerencia	Recibir y archivar en plantilla de cambios el tipo de cambio que están solicitando, persona solicitando, nivel de afectación.	Baja
Validador de Cambios	Catherine Castillo (Gerente Operativo)	Verificar a través de la plantilla de cambios el tipo de cambio solicitado. Determinar si es correctivo, preventivo o de reparación de defecto. Validar la viabilidad del cambio.	Alta
Autorizador de cambios	Comité de cambios	Dejar anotaciones en plantilla y pre aprobado. Validar antecedentes de la situación de cambio. Realizar reunión para verificar las solicitudes de cambios que se han presentado en el último mes.	Alta
Seguimiento de cambios	Erika Buitrago (Gerente Administrativo)	Velar porque se realicen los cambios solicitados en el tiempo establecido. Aprobar la autorización para realizar el cambio. Luego de aprobados los cambios por el comité de cambios, velar porque se cumplan a cabalidad los cambios sugeridos. En situaciones donde el cambio debe ser inmediato, debe documentar y realizar soporte de cambio inmediato y supervisarlo, hasta que lo puedan presentar ante el comité como novedad.	Alta

Tabla 12. Roles de la Gestión de Cambios
Fuente Propia

Tipo de cambios:

Dentro de Crear soluciones empresariales se van a manejar 3 tipos de cambios que impactaran directamente al proyecto. Es importante tener en cuenta que tanto los cambios del proyecto en si (Proceso de creación de empresa) como los que surgen para poner en marcha el negocio (herramientas de validación y demás). Así mismo, cabe resaltar que el proceso para solicitud de cambio va a ser realizado de la misma forma para los tres tipos de cambios. En primer lugar, se deberá diligenciar la solicitud de cambios, posteriormente enviar al área de recepción de cambios, se registrará en plantilla de cambios, luego pasará a validación de cambios, posterior a el comité de cambios y finalmente continuará todo el proceso de cambio con el responsable de seguimiento de cambios.

Tres tipos de cambios:

1. De costos: Cambios que involucren una modificación de los costos establecidos, ya sea en materiales o mano de obra principalmente.
2. De alcance: Cambios que soliciten modificar el alcance establecido del proyecto, ya sea por parte de la organización o del CSJ.
3. De tiempo: Cambios que contengan la solicitud de adicionar tiempo, reprogramación, combinación o intercambio de tareas.

De igual forma se tendrán en cuenta las siguientes acciones de cambio:

Acciones correctivas: Se entienden como aquellas acciones que se toman para eliminar las causas de una no conformidad detectada o real. Este tipo de acciones se deben implementar en situaciones donde:

- a. Nombre seleccionado para la empresa ya este registrado en Cámara y comercio.
- b. Bloqueo y fallas en la herramienta Digilog: soporte remoto a través de casa matriz de proveedor para atención de solicitudes
- c. Faltante de presupuesto para proyecto: Solicitud de préstamo ante entidad bancaria

d. Publicidad engañosa, etc.

Este tipo de acciones deberán tener una prioridad alta, es decir, se realizan las modificaciones en el menor tiempo posible. Cumpliendo con todo el protocolo para solicitud de cambios. Hasta tener la aprobación por el comité de cambios. Sin esa aprobación no se pueden efectuar los cambios.

Acciones preventivas: Son aquellas que se utilizan para prevenir una falla, incumplimiento, algún tipo de proceso o situación que probablemente en caso de que presente una alteración se pueda contener tomando las acciones necesarias. Para este tipo de acciones Crear Soluciones empresariales destinara cursos, talleres, seminarios para mitigar los riesgos de una posible novedad. Este tipo de acciones se tendrán en cuenta:

- a. Especialización en Gerencia de proyectos
- b. Capacitaciones en Cámara y Comercio para jóvenes emprendedores que deseen crear empresa
- c. Taller de manejo incidentes críticos dentro de las organizaciones para los empleados de la empresa
- d. Mentoring para el manejo de la herramienta DIGILOG.
- e. Revisión de planes de gestión del proyecto (Costos, cronograma, riesgos) para verificar que no se presenten novedades.
- f. Seminario taller “servicio al cliente”

Este tipo de acciones también deberán quedar registradas en la planilla de cambios y pasar por el proceso establecido para su autorización. Sin embargo, para iniciar su ejecución solo debe tener el visto bueno del encargado de Validación de cambios.

Reparación defecto: Son aquellas situaciones en las cuales ya no se pueden emplear ni acciones correctivas o preventivas. Es decir, no se pueden realizar cambios, en este caso y para la empresa se deben reemplazar de forma total. Ya sea por fallas en el proceso interno del negocio o por fallas estructurales en cuanto a equipos y herramientas para la ejecución del negocio.

- a. Fallas en los equipos electrónicos: Reemplazo por equipos en correcto funcionamiento
- b. Faltante de personal para atender solicitudes por detección de fraude: contratación en personal idóneo para ejecutar proceso

Este tipo de acciones también deberán quedar registradas en la planilla de cambios y pasar por el proceso establecido para su autorización. Sin embargo, para iniciar su ejecución solo debe tener el visto bueno del encargado de Validación de cambios. Siempre dejando registrado en la planilla el tipo de cambios.

Proceso General de Gestión de Cambios

Paso 1.

Solicitud de Cambios

Para la empresa Crear Soluciones empresariales, las solicitudes de cambios se van a realizar a través del formato de solicitud de cambio el cual estará como anexo. allí se deben dejar consignados el tipo de cambio, el solicitante, antecedentes para el cambio, soportes de validación y demás.

Solicitantes: estas solicitudes de cambio las pueden realizar cualquiera de los interesados del proyecto, desde el director del proyecto, sponsor, empleados, proveedores.

Procedimiento: A través del formato de solicitud de cambios, el cual lo deben diligenciar totalmente, siendo muy específicos del tipo de cambio que se va a realizar y las acciones a seguir. Posteriormente lo deben dejar registrado en la planilla de cambios que también se estructurara para tal fin.

Tiempo ejecución: Se hace inmediatamente se haya detectado la acción de mejora, corrección o defectuosa. Para las acciones de mejora o prevención se pueden ir tramitando los cambios inmediatamente el Validador de cambios de su visto bueno para realizarlo. Por otro lado, para las acciones correctivas se debe proceder con el proceso normal de autorización presentando formato, soportes, antecedentes y las diferentes aprobaciones hasta llegar al comité de cambios.

Recepción: Esas solicitudes de cambio son recibidas por la recepción de cambios, a través del diligenciamiento de la planilla de cambios, y el posterior envío de soporte de solicitud de cambios que será enviado al correo: solicitudesdecambio@crearsoluciones.com.co

Paso 2.

Verificar solicitud de cambios

Responsable: La persona encargada para realizar la verificación de la solicitud es la Gerente Operativa.

Procedimiento:

1. Validar la bandeja de entrada del correo solicitudesdecambio@crearsoluciones.com.co,
2. Cotejar información con la planilla de cambio la información.
3. Revisar antecedentes de la problemática y viabilidad del cambio sugerido.
4. Realizar reunión con persona que solicita el cambio para ahondar en el tipo de cambio que solicita.
5. Dar visto bueno de la viabilidad para presentar cambio ante el comité de cambios para su validación final

Tiempo de ejecución: Tardara aproximadamente una semana para su gestión.

Paso 3.

Evaluar impactos

Responsable: Gerente Operaciones y Administrativo. Persona quien solicita el cambio.

Procedimiento:

1. Realizar reunión con interesados en la gestión de cambios, responsable del cambio.
2. Verificar que tipo de impactos traería realizar la acción de cambio, en cuanto alcance, costo y tiempo.
3. Comparar beneficios positivos vs. Negativos con relación al cambio.
4. Realizar informe de evaluación de impactos para presentar ante el comité de cambios

Tiempo de ejecución: Se realizará inmediatamente pase por el validador de cambios, este proceso tardará aproximadamente 3 días hábiles.

Paso 4.

Tomar decisión y replanificar

Responsable: comité de cambios que estará integrado por el director del proyecto, sponsor, analista de selección,

Procedimiento:

1. Se citará a reunión al comité de cambios y encargado de gestionar cambio
2. Se acordará el tiempo y costo en el cual se incurrirá con el cambio
3. Se delegará a supervisor de cambio, para que se encargue de velar por el cumplimiento en el tiempo establecido del cambio.
4. Aplicar acciones preventivas para mitigar posibles cambios en el futuro.
5. Dejar acta de reunión en donde queden establecidos las acciones que se van a implementar y sus alcances.
6. Firmar solicitud de cambios para iniciar proceso de cambio.

Tiempo: El comité de cambios se reunirá cada mes para verificar las diferentes solicitudes de cambio.

Paso 5.

Implantar cambios

Responsable: Solicitante de cambios, equipo de trabajo y supervisor de cambios

Descripción: Se deben realizar los cambios teniendo en cuenta el tiempo establecido y los recursos necesarios para realizarlo. Teniendo siempre presente que se debe mitigar en lo posible alteraciones adicionales que esto pueda generar en el desarrollo general del proyecto.

Adicionalmente, se deben dejar consignados los avances del cambio en la planilla de cambios hasta la implantación total del cambio.

Paso 6.

Concluir proceso de cambio

Responsable: Supervisor de cambios, comité de cambios

Descripción: Luego de realizar los cambios solicitados, se solicitará una reunión con los miembros del comité de cambios y el supervisor de cambios, para verificar que se haya cumplido a cabalidad con los cambios que se solicitaron. Se dejará antecedente del éxito o fracaso del cambio.

Plan de contingencia ante solicitudes de cambio urgentes

Ante un cambio urgente, la recepción de cambios lo escalará directamente con el Validador de Cambios quien tiene un nivel de autoridad alto y tiene la capacidad para decidir de manera acorde a las necesidades del proyecto y de esa forma gestionar el cambio. Dejando siempre el registro en la planilla de cambios de esa solicitud urgente.

6. Planes de gestión

6.1 Plan de Gestión del Alcance

6.1.1 enunciado del alcance

El alcance del proyecto es la creación de la empresa Crear Soluciones Empresariales S.A, dedicada al diseño, estandarización y mejoramiento de procesos de selección de las empresas de mediano tamaño de la ciudad de Bogotá. Así mismo, el proyecto tendrá una duración aproximadamente de 12 meses desde el 2 de octubre de 2017 al 27 de noviembre de 2018, el costo del proyecto será de \$ 573.892.367

ENUNCIADO DEL ALCANCE	
PROYECTO	Creación y constitución de la empresa CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES

1. ENTREGABLES.	
ENTREGABLE	DEFINICIÓN
1.1 Creación de la organización	Constituir la organización CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES.
1.2 Estudio de mercado	Realizar el estudio del mercado en el que se va a desarrollar la organización CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES.
1.3 Estudio técnico	Realizar el estudio técnico de la construcción de la organización CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES.
1.4 Estudio económico y financiero	Realizar el análisis de costos de la creación de la organización y del portafolio de servicios.
1.5 Estudio ambiental	Realizar el estudio ambiental de proyecto de la construcción de la organización CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES.
1.6 Portafolio de servicios	Diseñar un portafolio de servicios donde se especifiquen las características y costos de cada uno.
1.7 Gerencia de Proyectos	Crear documentos finales producto de la culminación del proyecto
1.1.1 Oobjetivos estratégicos	Crear los objetivos estratégicos de la organización CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES.
1.2.1 Dimensionamiento de la demanda	Realizar un estudio de la demanda y la oferta en la ciudad de Bogotá mediante Veg Marking para determinar los servicios ofrecidos por la competencia.
1.3.1 Diseño conceptual del producto	Realizar el diseño conceptual de la creación de la organización CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES.
1.4.1 Estimación de costos de inversión	Determinar los cotos del proyecto
1.5.1 Descripción y categorización de impactos ambientales	Realizar la descripción y la categorización d los impactos ambientales producidos con el proyecto.
1.6.1 Diseño de manuales Digilog software según cargo	Diseñar los manuales de los servicios ofrecidos.
1.7.1 Lecciones aprendidas	Lecciones aprendidas e informes del proyecto.
2. CRITERIOS DE ACEPTACIÓN.	
1. TÉCNICOS	Cumplir con el objeto del proyecto.
2. CALIDAD	Realizar el 100% de los requisitos de entregables propuestos en el proyecto.
3. ADMINISTRATIVOS	Todos los entregables deben ser avalados por el Sponsor.
4. SOCIALES	Satisfacer las necesidades de los clientes.
5. COMERCIALES	Prestar servicios de calidad para ubicarnos en el mercado.
3. EXCLUSIONES	
Plan de despliegue del proyecto	
Plan de implementación del proyecto	

6.1.2 EDT

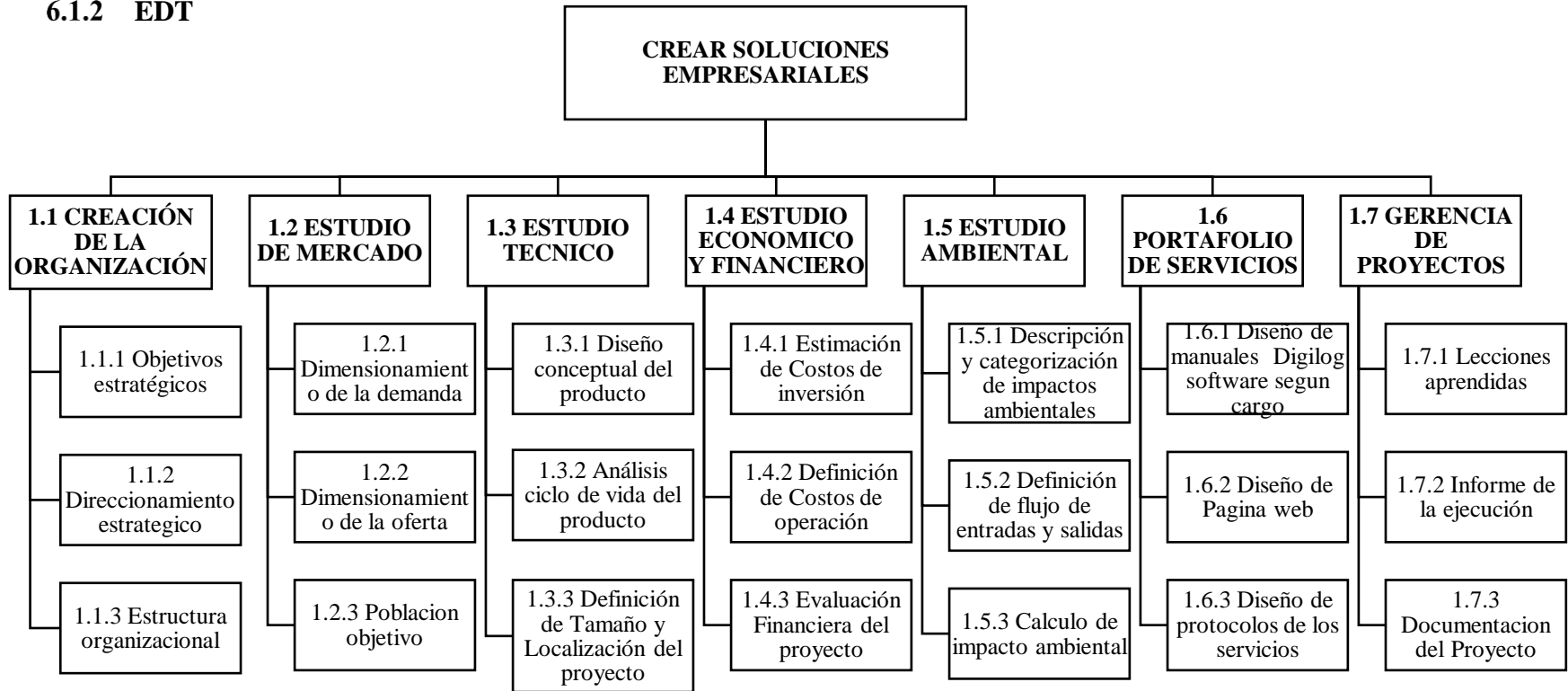


Gráfico 11. Estructura de Desglose de Trabajo (EDT)
Fuente propia

6.1.3 diccionario de la EDT

Dentro del diccionario de la EDT (Ver Apéndice Diccionario de la EDT) se proporciona información detallada sobre cada uno de los entregables; para el caso de Crear Soluciones Empresariales.

6.1.4 matriz de trazabilidad de requisitos

CODIGO	DESCRIPCIÓN DEL REQUISITO	VERSIÓN	ÚLTIMA FECHA ESTADO REGISTRADO	ESTADO ACTUAL (AC, CA, DI, AD, AP)	NIVEL DE ESTABILIDAD (A, M, B)	GRADO DE COMPLEJIDAD (A, M, B)	CRITERIOS DE ACEPTACIÓN	ENTREGABLES (EDT)	INTERESADO (STAKEHOLDER) DUEÑO DEL REQUISITO	NIVEL DE PRIORIDAD
1.1	Creación de la organización	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe evidenciar el proceso de creación de Creación y constitución de la empresa CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES El documento debe evidenciar de los	Creación de la organización	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
1.1.1	Oobjetivos estratégicos	1.0	30/09/2017	AC	M	M	objetivos estratégicos de CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES El documento debe evidenciar el	Objetivos estratégicos	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
1.1.2	Direccionamiento estratégico	1.0	30/09/2017	AC	M	M	direccionamiento estratégico de CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES El documento debe evidenciar en la	Direccionamiento estratégico	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
1.1.3	Estructura organizacional	1.0	30/09/2017	AC	M	M	estructura organizacional de CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES	Estructura organizacional	Catherine Castillo Erika Buitrago	A

1.2	Realizar el estudio de mercado	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener los resultados del estudio de mercado	Estudio de mercado	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
1.2.1	Realizar el dimensionamiento de la demanda	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener los resultados del dimensionamiento de la demanda	Dimensionamiento de la demanda	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
1.2.2	Realizar el dimensionamiento de la oferta	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener los resultados del dimensionamiento de la oferta	Dimensionamiento de la oferta	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
1.2.3	Determinar la población objetivo	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener los resultados del estudio y la determinación de la población objetivo	Población objetivo	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
1.3	Realizar el estudio técnico	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener los resultados del estudio técnico del proyecto	Estudio técnico	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
1.3.1	Realizar el diseño conceptual del producto	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener los resultados del diseño conceptual del producto	Diseño conceptual del producto	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
1.3.2	Realizar el análisis ciclo de vida del producto	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener los resultados del análisis del ciclo de vida del proyecto	Análisis ciclo de vida del producto	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
1.3.3	Realizar la definición de tamaño y localización del proyecto	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contenerla definición del tamaño y determinación de la localización de proyecto	Definición de tamaño y localización del proyecto	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
1.4	Realizar el estudio económico y financiero	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener los resultados del estudio económico y financiero	Estudio económico y financiero	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
1.4.1	Realizar la estimación de costos de inversión	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener los resultados la	Estimación de costos de inversión	Catherine Castillo Erika Buitrago	A

1.4.2	Realizar la definición de costos de operación	1.0	30/09/2017	AC	M	M	estimación de los costos de inversión El documento debe contener la definición de los costos de operación	Definición de costos de operación	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
1.4.3	Realizar la evaluación financiera del proyecto	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener los resultados de la evaluación financiera del proyecto	Evaluación financiera del proyecto	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
1.5	Descripción y categorización de impactos ambientales	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener la descripción y categorización de impactos ambientales	Descripción y categorización de impactos ambientales	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
1.5.1	Descripción y categorización de impactos ambientales	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener la descripción y categorización de impactos ambientales	Descripción y categorización de impactos ambientales	Proveedores de Digilog Software	A
1.5.2	Definición de flujo de entradas y salidas	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener la definición de flujo de entradas y salidas	Definición de flujo de entradas y salidas	experto en publicidad y márketing	A
1.5.3	Calculo de impacto ambiental	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener el Calculo de impacto ambiental	Calculo de impacto ambiental	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
1.6	Diseño el portafolio de servicios	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener el diseño del portafolio de servicios de la organización	Portafolio de servicios	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
1.6.1	Realizar el diseño de manuales Digilog software según los cargos	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener los manuales según los cargos con el Software Digilog	Diseño de manuales Digilog software según cargo	Proveedores de Digilog Software	A
1.6.2	Realizar el diseño de página web	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener la página web de la organización diseñada	Diseño de página web	experto en publicidad y márketing	A
1.6.3	Diseño de protocolos de los servicios	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener todas las lecciones	lecciones aprendidas	Catherine Castillo Erika Buitrago	A

1.7	Gerencia De Proyectos	1.0	30/09/2017	AC	M	M	aprendidas que se recopilieron durante el proyecto El documento debe contener todas las lecciones aprendidas que se recopilieron durante el proyecto	lecciones aprendidas	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
1.7.1	Realizar el informe de la ejecución	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener el informe de ejecución de las fases del proyecto El documento debe contener las lecciones aprendidas	Informe de la ejecución	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
1.7.2	Lecciones aprendidas	1.0	30/09/2017	AC	M	M	El documento debe contener la Documentación del Proyecto	Lecciones aprendidas	Catherine Castillo Erika Buitrago	A
17.3	Documentación del Proyecto	1.0	30/09/2017	AC	M	M		Cierre	Catherine Castillo Erika Buitrago	A

Tabla 13. Matriz de Trazabilidad de Requisitos
Fuente Propia

6.1.5 validación del alcance

ID / ENTREGABLE	REQUISITOS	FECHA DE INSPECCIÓN	ENCARGADO DE LA VERIFICACIÓN	ESTADO
1.1 Creación de la organización	Constituir la organización CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES.	31/08/2018	Erika Buitrago	Culminado
1.2 Estudio de mercado	Realizar el estudio del mercado en el que se va a desarrollar la organización CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES.	31/08/2018	Catherine Castillo	Culminado
1.3 Estudio técnico	Realizar el estudio técnico de la construcción de la organización CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES.	31/08/2018	Erika Buitrago	Culminado
1.4 Estudio económico y financiero	Realizar el análisis de costos de la creación de la organización y del portafolio de servicios.	31/08/2018	Catherine Castillo	Culminado
1.5 Estudio ambiental	Realizar el estudio ambiental de proyecto de la construcción de la organización CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES.	31/08/2018	Erika Buitrago	Culminado
1.6 Portafolio de servicios	Diseñar un portafolio de servicios donde se especifiquen las características y costos de cada uno.	31/08/2018	Catherine Castillo	En proceso
1.7 Gerencia de Proyectos	Crear documentos finales producto de la culminación del proyecto	31/08/2018	Erika Buitrago	En proceso
1.1.1 Oobjetivos estratégicos	Crear los objetivos estratégicos de la organización CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES.	31/08/2018	Catherine Castillo	Culminado
1.2.1 Dimensionamiento de la demanda	Realizar un estudio de la demanda y la oferta en la ciudad de Bogotá mediante Veg Marking para determinar los servicios ofrecidos por la competencia.	31/08/2018	Erika Buitrago	Culminado

1.3.1 Diseño conceptual del producto	Realizar el diseño conceptual de la creación de la organización CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES.	31/08/2018	Catherine Castillo	Culminado
1.4.1 Estimación de costos de inversión	Determinar los costos del proyecto	31/08/2018	Erika Buitrago	Culminado
1.5.1 Descripción y categorización de impactos ambientales	Realizar la descripción y la categorización de los impactos ambientales producidos con el proyecto.	31/08/2018	Catherine Castillo	Culminado
1.6.1 Diseño de manuales Digilog software según cargo	Diseñar los manuales de los servicios ofrecidos.	31/08/2018	Erika Buitrago	En proceso
1.7.1 Lecciones aprendidas	Lecciones aprendidas e informes del proyecto.	31/08/2018	Catherine Castillo	Culminado

Tabla 14. Validación del Alcance
Fuente propia

6.2 Plan de gestión del cronograma

6.2.1 listado de actividades con estimación de duraciones esperadas

ID	Se	Actividad	Predecesor	Duración Optimista	Duración esperada	Duración Pesimista	PERT APROXIMADO	PERT
1.3	1	Estudio Técnico						
	2	Inicio	0	0	0	0	0	0
1.3.1	3	Diseñar el concepto del producto	2	5	8	13	8	8,3333
1.3.1.1	4	Estructurar el producto	3	15	20	30	21	20,8333
1.3.2	5	Definir el ciclo de vida del producto	4	15	20	35	22	21,6667
1.3.2.1	6	Analizar ciclo de vida del producto	4;5	5	10	30	13	12,5
1.3.3	7	Definir tamaño del proyecto	3;6	7	15	30	16	16,1667
1.3.3.1	8	Definir ubicación del proyecto	4;7	20	30	45	31	30,8333
1.4	9	Estudio económico y financiero						
1.4.1	10	Estimar Costos de inversión	7	10	18	32	19	19
1.4.1.1	11	Definir costos de inversión	10	15	30	43	30	29,6667
1.4.2	12	Definir costos de operación	10	8	10	20	11	11,3333
1.4.2.1	13	Calcular los cálculos de operación	10	10	15	26	16	16
1.4.3	14	Realizar evaluación financiera del proyecto	11	10	15	25	16	15,8333

1.4.3.1	15	Analizar la evaluación financiera	14	10	15	30	17	16,6667
1.2	16	Estudio de mercado						
1.2	17	Estudiar mercados	13	10	20	30	20	20
1.2.1	18	Dimensionar la demanda	17	8	14	30	16	15,6667
1.2.1.1	19	Analizar la demanda	18	6	10	30	13	12,6667
1.2.2	20	Dimensionar la oferta	19	6	10	30	13	12,6667
1.2.2.1	21	Analizar oferta	20	6	10	30	13	12,6667
1.2.3	22	Determinar población objetivo	17	15	25	35	25	25
1.1	23	Creación de organización						
1.1.1	24	Definir objetivos estratégicos	17	15	25	35	25	25
1.1.1.1	25	Determinar la planeación estratégica	24	6	15	30	16	16
1.1.2	26	Establecer el direccionamiento estratégico	24	13	19	34	21	20,5
1.1.2.1	27	Definir la competitividad estratégica	25	15	25	47	27	27
1.1.3	28	Estructurar la organización	24	8	18	27	18	17,8333
1.1.3.1	29	Crear cargos y dependencias	28	10	15	28	<u>16</u>	16,3333
1.6	30	Portafolio servicios						
1.6.2	31	Diseñar página web	22;24;27	15	30	40	29	29,1667
1.6.2.1	32	Crear Página web	31	15	30	40	29	29,1667
1.6.3	33	Diseñar protocolos de servicios	24	15	25	38	26	25,5

1.6.3.1	34	Implementar protocolos de servicios	33	15	25	30	24	24,1667
1.6.1	35	Diseñar manuales uso Software Digilog	29	15	21	38	23	22,8333
1.6.1.1	36	Diseñar libretos proceso selección según cargo a aplicar	35	12	20	30	20	20,3333
1.5	37	Estudio ambiental						
1.5.1	38	Describir impactos ambientales	26	7	10	20	11	11,1667
1.5.1.1	39	Categorizar impactos ambientales	38	7	10	20	11	11,1667
1.5.2	40	Definir flujo de entradas	38	8	12	35	15	15,1667
1.5.2.1	41	Definir flujo de salidas	38	9	13	40	17	16,8333
1.5.3	42	Calcular impacto ambiental	41	13	20	30	21	20,5
1.5.3.1	43	Calcular huella de carbono	41	7	15	30	16	16,1667
1.7	44	Gerencia de proyectos						
1.7.1	45	Validar lecciones aprendidas	34	15	25	30	24	24,1667
1.7.1.1	46	Realizar informes de calidad	34	10	20	30	20	20
1.7.2	47	Realizar informe de la ejecución	34	15	25	35	25	25
1.7.3	48	Documentar el proyecto	45;46;47	15	22	32	23	22,5
1.7.3.1	49	Preparar y asegurar informe final del proyecto	48	8	15	25	16	15,5

1.7.3.2	50	Actualizar procesos de la organización Coctel	49	5	8	15	9	8,66667
	51	terminación- cierre proyecto	8;12;15;21;32;36;39;40;42;43;50	0	0	0	0	<u>0</u>

Tabla 15. Estimación de duraciones Esperadas
Fuente Propia

6.2.2 línea base del cronograma – Diagrama de Gantt

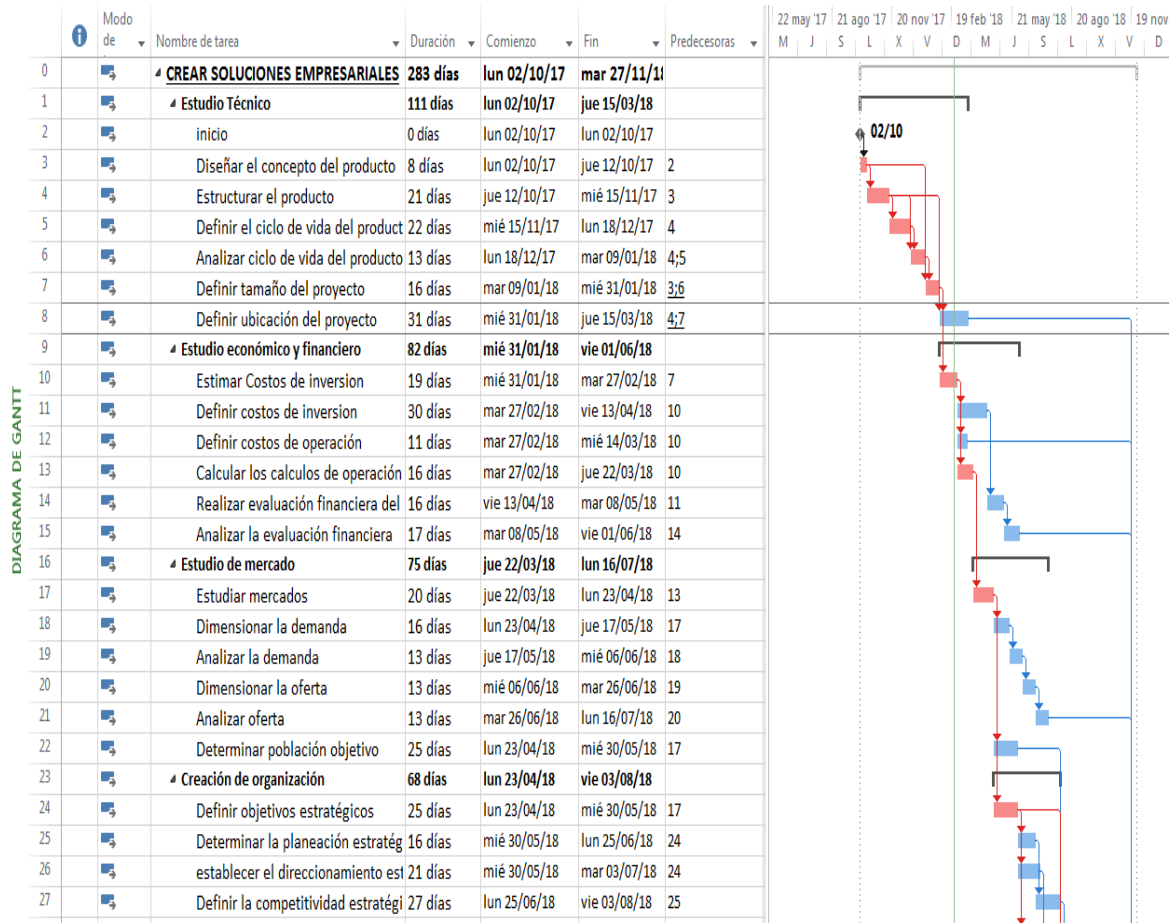


Gráfico 12. Diagrama de Gantt 1
Fuente propia

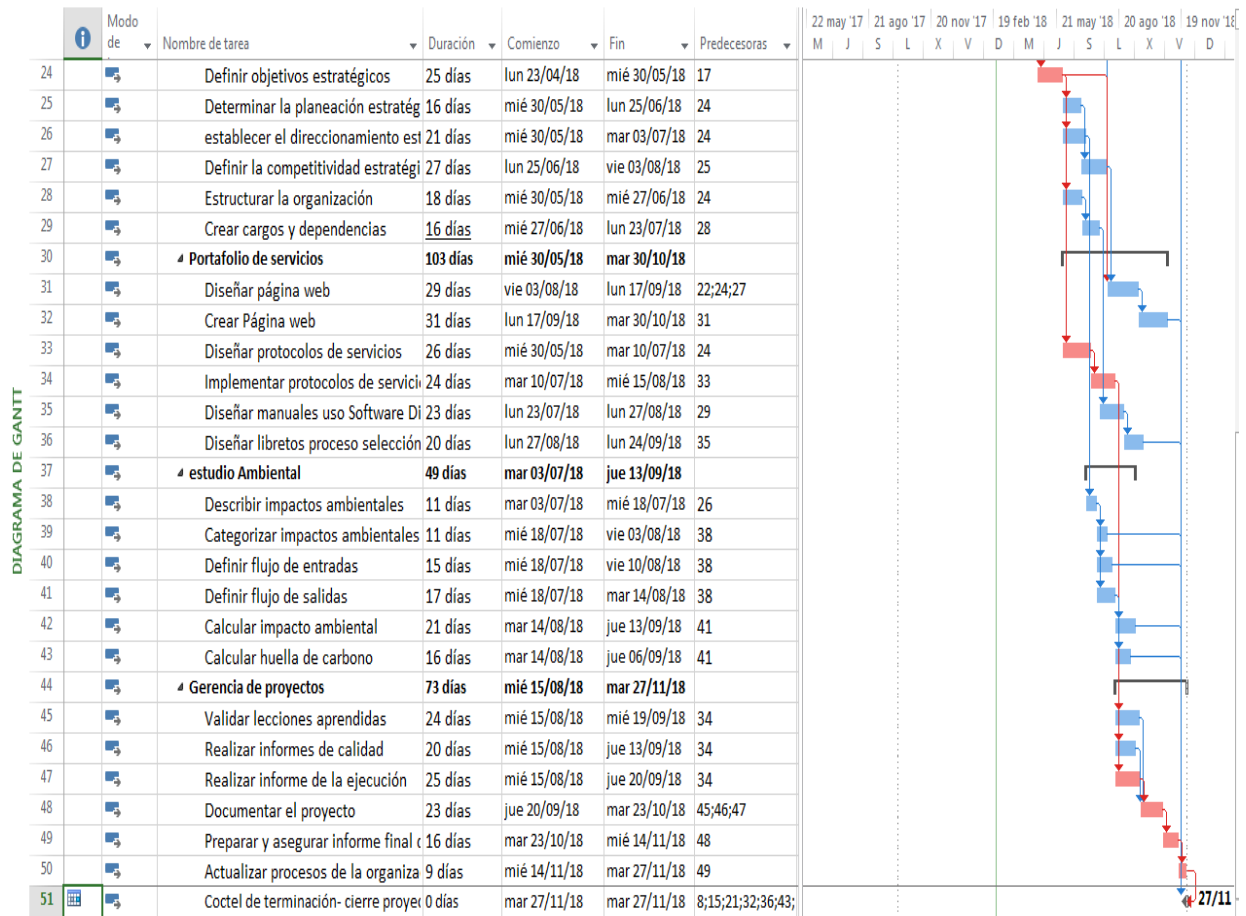


Gráfico 13. Diagrama de Gantt 2
Fuente propia

6.2.4 diagrama ruta crítica

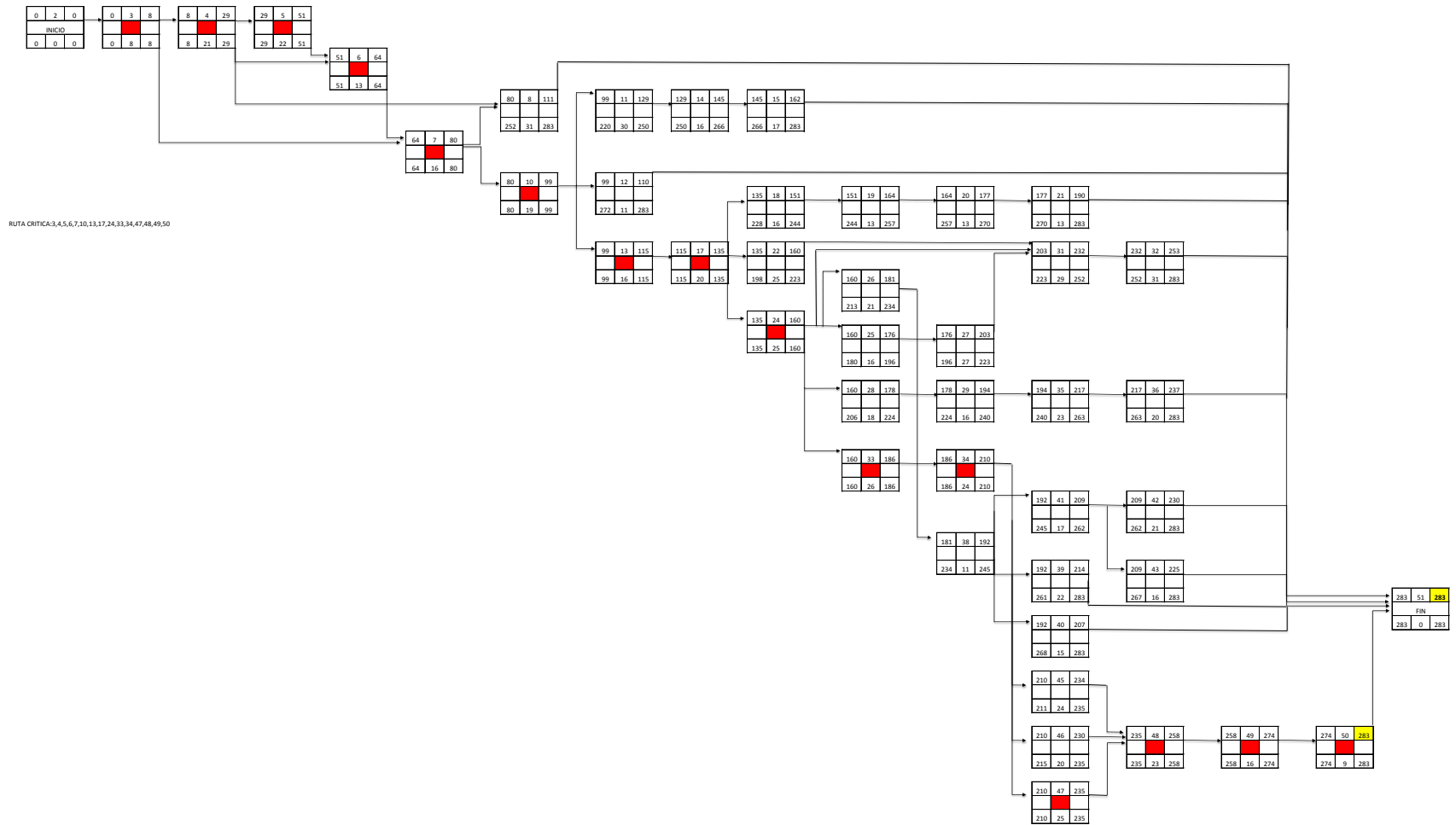


Gráfico 15. Diagrama de Red Y Ruta Crítica
Fuente Propia

ID	Se	Actividad
1.3	1	Estudio Técnico
	2	Inicio
1.3.1	3	Diseñar el concepto del producto
1.3.1.1	4	Estructurar el producto
1.3.2	5	Definir el ciclo de vida del producto
1.3.2.1	6	Analizar ciclo de vida del producto
1.3.3	7	Definir tamaño del proyecto
1.3.3.1	8	Definir ubicación del proyecto
1.4	9	Estudio económico y financiero
1.4.1	10	Estimar Costos de inversión
1.4.1.1	11	Definir costos de inversión
1.4.2	12	Definir costos de operación
1.4.2.1	13	Calcular los cálculos de operación
1.4.3	14	Realizar evaluación financiera del proyecto
1.4.3.1	15	Analizar la evaluación financiera
1.2	16	Estudio de mercado
1.2	17	Estudiar mercados
1.2.1	18	Dimensionar la demanda
1.2.1.1	19	Analizar la demanda
1.2.2	20	Dimensionar la oferta
1.2.2.1	21	Analizar oferta
1.2.3	22	Determinar población objetivo
1.1	23	Creación de organización
1.1.1	24	Definir objetivos estratégicos
1.1.1.1	25	Determinar la planeación estratégica
1.1.2	26	Establecer el direccionamiento estratégico
1.1.2.1	27	Definir la competitividad estratégica
1.1.3	28	Estructurar la organización
1.1.3.1	29	Crear cargos y dependencias
1.6	30	Portafolio servicios
1.6.2	31	Diseñar página web
1.6.2.1	32	Crear Página web
1.6.3	33	Diseñar protocolos de servicios
1.6.3.1	34	Implementar protocolos de servicios
1.6.1	35	Diseñar manuales uso Software Digilog
1.6.1.1	36	Diseñar libretos proceso selección según cargo a aplicar
1.5	37	Estudio ambiental
1.5.1	38	Describir impactos ambientales

1.5.1.1	39	Categorizar impactos ambientales
1.5.2	40	Definir flujo de entradas
1.5.2.1	41	Definir flujo de salidas
1.5.3	42	Calcular impacto ambiental
1.5.3.1	43	Calcular huella de carbono
1.7	44	Gerencia de proyectos
1.7.1	45	Validar lecciones aprendidas
1.7.1.1	46	Realizar informes de calidad
1.7.2	47	Realizar informe de la ejecución
1.7.3	48	Documentar el proyecto
1.7.3.1	49	Preparar y asegurar informe final del proyecto
1.7.3.2	50	Actualizar procesos de la organización
	51	Coctel terminación- cierre proyecto

Tabla 16. Listado de Actividades
Fuente Propia

6.2.5 aplicación de una de las técnicas de desarrollar el cronograma:

Análisis de las Sobreasignaciones

Después de haber asignado los recursos a cada una de las actividades, se presentó una sobreasignación de varios recursos al verificar en la última tarea la 51, que correspondía a coctel de terminación tenía una restricción de que esta actividad no podía terminar antes del 31-10-2018, para lo cual se eliminó ésta restricción incrementando el tiempo laboral del recurso y asignándole a un recurso de apoyo y la sobreasignación que tenía el recurso Catherine Castillo se solucionó. Por otro lado, al inicio se había configurado que la duración del proyecto fuera fija, para lo cual varios recursos se sobreasignaron, para solucionar esto también se cambió en información de tareas, avanzado se cambió el tipo de tarea a trabajo fijo, para lo cual la duración del proyecto paso de 283 días a 385,5 días y el costo paso de 508.280.000 a 504.960.000

RECURSOS SOBREASIGNADOS

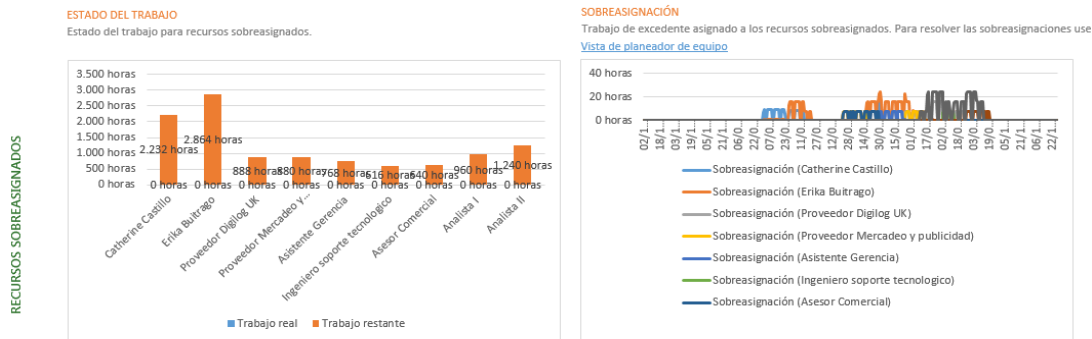


Gráfico 16. Sobreasignaciones
Fuente Propia

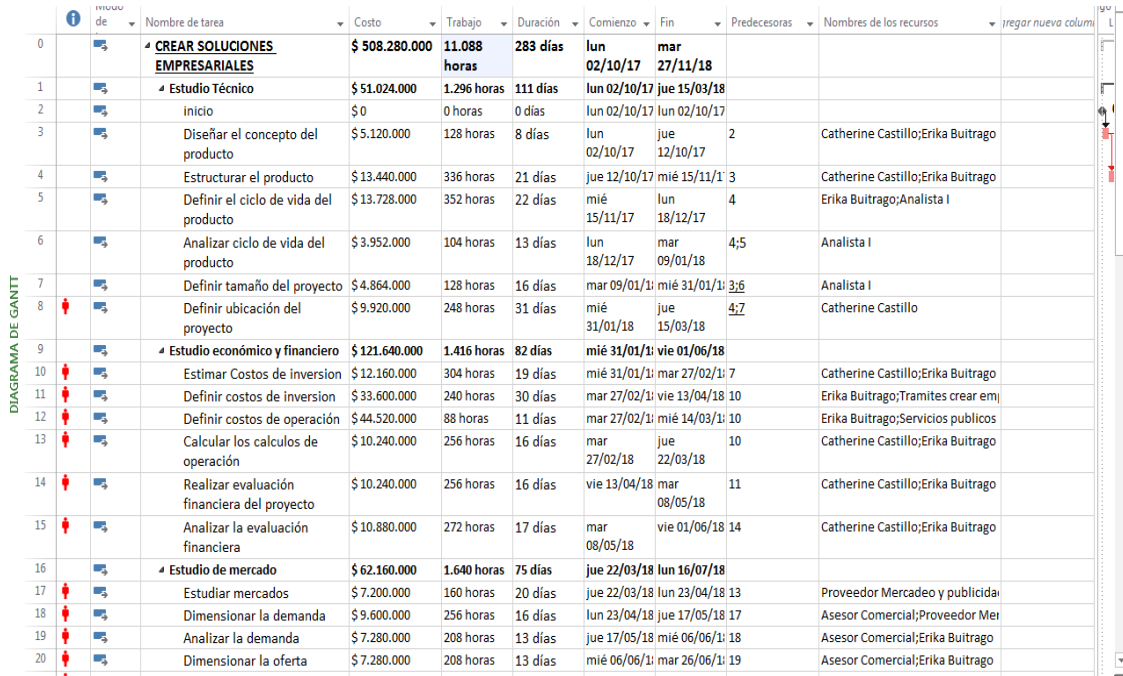


Gráfico 17. Sobreasignaciones 1
Fuente propia

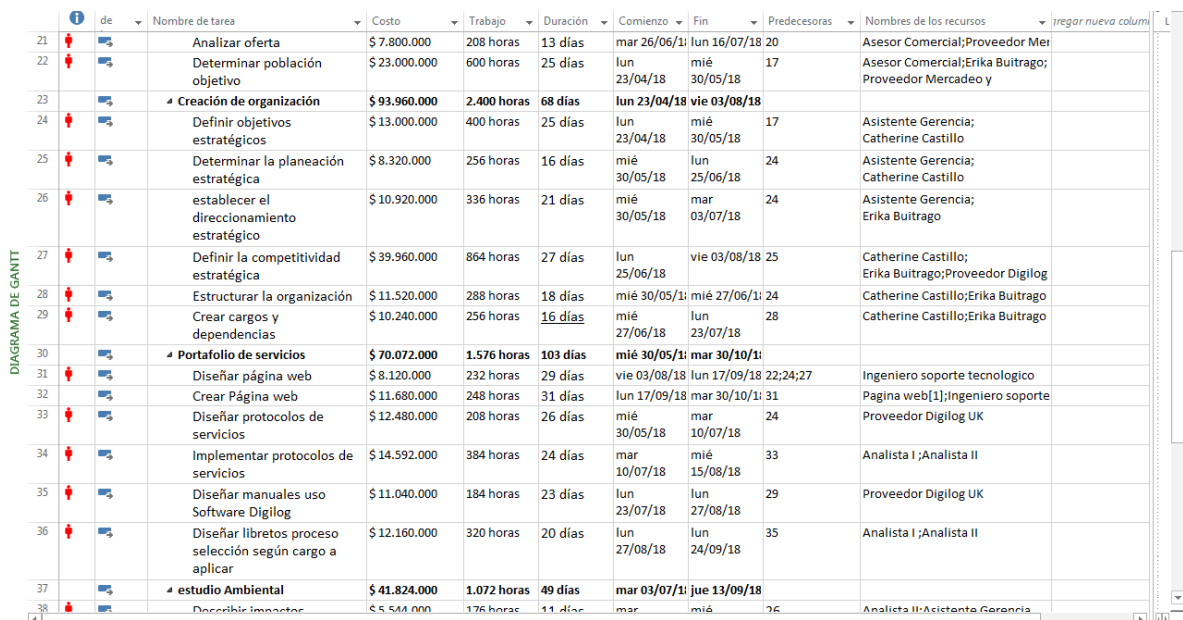


Gráfico 18. Sobreasignaciones 2
Fuente propia

	Modo de	Nombre de tarea	Costo	Trabajo	Duración	Comienzo	Fin	Predecesoras	Nombres de los recursos	regar nueva colum
34		Implementar protocolos de servicios	\$ 14.592.000	384 horas	24 días	mar 10/07/18	mié 15/08/18	33	Analista I ;Analista II	
35		Diseñar manuales uso Software Digilog	\$ 11.040.000	184 horas	23 días	lun 23/07/18	lun 27/08/18	29	Proveedor Digilog UK	
36		Diseñar libretos proceso selección según cargo a aplicar	\$ 12.160.000	320 horas	20 días	lun 27/08/18	lun 24/09/18	35	Analista I ;Analista II	
37		estudio Ambiental	\$ 41.824.000	1.072 horas	49 días	mar 03/07/18	jue 13/09/18			
38		Describir impactos ambientales	\$ 5.544.000	176 horas	11 días	mar 03/07/18	mié 18/07/18	26	Analista II;Asistente Gerencia	
39		Categorizar impactos ambientales	\$ 3.344.000	88 horas	11 días	mié 18/07/18	vie 03/08/18	38	Analista II	
40		Definir flujo de entradas	\$ 11.760.000	240 horas	15 días	mié 18/07/18	vie 10/08/18	38	Analista II;Proveedor Digilog UK	
41		Definir flujo de salidas	\$ 9.928.000	272 horas	17 días	mié 18/07/18	mar 14/08/18	38	Analista II;Ingeniero soporte tecr	
42		Calcular impacto ambiental	\$ 6.384.000	168 horas	21 días	mar 14/08/18	jue 13/09/18	41	Analista II	
43		Calcular huella de carbono	\$ 4.864.000	128 horas	16 días	mar 14/08/18	jue 06/09/18	41	Analista II	
44		Gerencia de proyectos	\$ 67.600.000	1.688 horas	73 días	mié 15/08/18	mar 27/11/18			
45		Validar lecciones aprendidas	\$ 15.360.000	384 horas	24 días	mié 15/08/18	mié 19/09/18	34	Catherine Castillo;Erika Buitrago	
46		Realizar informes de calidad	\$ 15.680.000	320 horas	20 días	mié 15/08/18	jue 13/09/18	34	Analista II;Proveedor Digilog UK	
47		Realizar informe de la ejecución	\$ 15.600.000	400 horas	25 días	mié 15/08/18	jue 20/09/18	34	Analista I ;Erika Buitrago	
48		Documentar el proyecto	\$ 4.600.000	184 horas	23 días	jue 20/09/18	mar 23/10/18	45;46;47	Asistente Gerencia	
49		Preparar y asegurar informe final del proyecto	\$ 10.240.000	256 horas	16 días	mar 23/10/18	mié 14/11/18	48	Catherine Castillo;Erika Buitrago	
50		Actualizar procesos de la organización	\$ 6.120.000	144 horas	9 días	mié 14/11/18	mar 27/11/18	49	Catherine Castillo; Proveedor Mercadeo y	
51		Cotxel de terminación- cierre proyecto	\$ 0	0 horas	0 días	mar 27/11/18	mar 27/11/18	8;15;21;32;36;43;		

Gráfico 19. Sobreasignaciones 3
Fuente Propia







		Nombre del recurso	Trabajo	regar nueva colum	Detalles	21 ago '17		J		20 nov '17	D	X		19 feb '18	S	M		21 may '18	V	L		20 ago '18	J	D		19 nov '18	X
		 Sin asignar	0 horas		Trabajo																						
		inicio	0 horas		Trabajo																						
		Cotxel de terminación- cierre	0 horas		Trabajo																						
1		 Catherine Castillo	2.232 horas		Trabajo	23h		209h				225,03h		302,97h		318h		480h		289h		185h		127h		73h	
		Diseñar el concepto del producto	64 horas		Trabajo	23h		41h																			
		Estructurar el producto	168 horas		Trabajo			168h																			
		Definir ubicación del proyecto	248 horas		Trabajo							106,43h		141,57h													
		Estimar Costos de inversión	152 horas		Trabajo							118,6h		33,4h													
		Calcular los calculos de operación	128 horas		Trabajo									128h													
		Realizar evaluación financiera	128 horas		Trabajo											128h											
		Analizar la evaluación financiera	136 horas		Trabajo											55h		81h									
		Definir objetivos estratégicos	200 horas		Trabajo											135h		65h									
		Determinar la planeación	128 horas		Trabajo													128h									
		Definir la competitividad	216 horas		Trabajo													39h		177h							
		Estructurar la organización	144 horas		Trabajo													144h									
		Crear cargos y dependencias	128 horas		Trabajo													23h		105h							
		Validar lecciones aprendidas	192 horas		Trabajo															7h		185h					
		Preparar y asegurar informe final	128 horas		Trabajo																			127h		1h	
		Actualizar procesos de la organización	72 horas		Trabajo																					72h	
2		 Erika Buitrago	2.864 horas		Trabajo	23h		232h		153h		118,6h		424,4h		390h		720h		297h		378h		127h		1h	
		Diseñar el concepto del producto	64 horas		Trabajo	23h		41h																			
		Estructurar el producto	168 horas		Trabajo			168h																			
		Definir el ciclo de vida del producto	176 horas		Trabajo			23h		153h																	
		Estimar Costos de inversión	152 horas		Trabajo							118,6h		33,4h													
		Definir costos de inversión	240 horas		Trabajo									175h		65h											
		Definir costos de operación	88 horas		Trabajo									88h													

Gráfico 20. Sobreasignaciones 4
Fuente propia

	i	Nombre del recurso	Trabajo	regar nueva colum	Detalles	21 ago '17		20 nov '17		19 feb '18		21 may '18		20 ago '18		19 nov '18	
						L	J	D	X	S	M	V	L	J	D	X	
2	◆	▲ Erika Buitrago	2.864 horas		Trabajo	23h	232h	153h	118,6h	424,4h	390h	720h	297h	378h	127h	1h	
		Diseñar el concepto del p	64 horas		Trabajo	23h	41h										
		Estructurar el producto	168 horas		Trabajo		168h										
		Definir el ciclo de vida del	176 horas		Trabajo		23h	153h									
		Estimar Costos de inversi	152 horas		Trabajo				118,6h	33,4h							
		Definir costos de inversio	240 horas		Trabajo					175h	65h						
		Definir costos de operaci	88 horas		Trabajo					88h							
		Calcular los calculos de o	128 horas		Trabajo					128h							
		Realizar evaluación finan	128 horas		Trabajo						128h						
		Analizar la evaluación fin	136 horas		Trabajo						55h	81h					
		Analizar la demanda	104 horas		Trabajo						7h	97h					
		Dimensionar la oferta	104 horas		Trabajo							104h					
		Determinar población ob	200 horas		Trabajo						135h	65h					
		establecer el direccionam	168 horas		Trabajo							167h	1h				
		Definir la competitividad	216 horas		Trabajo							39h	177h				
		Estructurar la organizaci	144 horas		Trabajo							144h					
		Crear cargos y dependen	128 horas		Trabajo							23h	105h				
		Validar lecciones aprendi	192 horas		Trabajo								7h	185h			
		Realizar informe de la eje	200 horas		Trabajo								7h	193h			
		Preparar y asegurar info	128 horas		Trabajo										127h	1h	
3	◆	▲ Proveedor Digilog UK	888 horas		Trabajo							206h	480h	202h			
		Definir la competitividad	216 horas		Trabajo							39h	177h				
		Diseñar protocolos de ser	208 horas		Trabajo							167h	41h				
		Diseñar manuales uso So	184 horas		Trabajo								135h	49h			
		Definir flujo de entradas	120 horas		Trabajo								120h				
		Realizar informes de calia	160 horas		Traba								7h	153h			

Gráfico 21. Sobreasignaciones 5
Fuente Propia

USO DE RECURSOS	i	Nombre del recurso			Trabajo	regar nueva colum	Detalles		21 ago '17		20 nov '17		19 feb '18		21 may '18		20 ago '18		19 nov '18	
									L	J	D	X	S	M	V	L	J	D	X	
		3	◆	▲ Proveedor Digilog UK	888 horas			Trabajo								206h	480h	202h		
				Definir la competitividad	216 horas			Trabajo								39h	177h			
				Diseñar protocolos de ser	208 horas			Trabajo								167h	41h			
				Diseñar manuales uso So	184 horas			Trabajo									135h	49h		
				Definir flujo de entradas	120 horas			Trabajo									120h			
				Realizar informes de calic	160 horas			Trabajo									7h	153h		
		4	◆	▲ Proveedor Mercadeo y publi	880 horas			Trabajo					47h	376h	135h	250h				72h
				Estudiar mercados	160 horas			Trabajo					47h	113h						
				Dimensionar la demanda	128 horas			Trabajo						128h						
				Analizar oferta	104 horas			Trabajo							31h	73h				
				Determinar poblaci3n ob	200 horas			Trabajo						135h	65h					
				Definir la competitividad	216 horas			Trabajo							39h	177h				
				Actualizar procesos de la	72 horas			Trabajo												72h
		5	◆	▲ Asistente Gerencia	768 horas			Trabajo						135h	360h	89h	55h	129h		
				Definir objetivos estrat3g	200 horas			Trabajo						135h	65h					
				Determinar la planeaci3n	128 horas			Trabajo							128h					
				establecer el direccionam	168 horas			Trabajo							167h	1h				
				Describir impactos ambie	88 horas			Trabajo								88h				
				Documentar el proyecto	184 horas			Trabajo										55h	129h	
		6	◆	▲ Ingeniero soporte tecnolog	616 horas			Trabajo								199h	248h	169h		
				Diseñar p3gina web	232 horas			Trabajo								63h	169h			
				Crear P3gina web	248 horas			Trabajo										79h	169h	
				Definir flujo de salidas	136 horas			Trabajo									136h			
		7	◆	▲ Asesor Comercial	640 horas			Trabajo						270h	297h	73h				
				Dimensionar la demanda	128 horas			Trabajo							128h					
				Analizar la demanda	104 horas			Trabajo							7h	97h				

Gráfico 22. Sobreasignaciones 6
Fuente propia

	i	Nombre del recurso	Trabajo	Agregar nueva columna	Detalles												
					21 ago '17		20 nov '17		19 feb '18		21 may '18		20 ago '18		19 nov '18		
					L	J	D	X	S	M	V	L	J	D	X		
USO DE RECURSOS	7	Asesor Comercial	640 horas		Trabajo						270h	297h	73h				
		Dimensionar la demanda	128 horas		Trabajo						128h						
		Analizar la demanda	104 horas		Trabajo						7h	97h					
		Dimensionar la oferta	104 horas		Trabajo							104h					
		Analizar oferta	104 horas		Trabajo							31h	73h				
		Determinar población ob	200 horas		Trabajo						135h	65h					
	8	Analista I	960 horas		Trabajo		23h	232h	153h				199h	353h			
		Definir el ciclo de vida del	176 horas		Trabajo		23h	153h									
		Analizar ciclo de vida del	104 horas		Trabajo			79h	25h								
		Definir tamaño del proye	128 horas		Trabajo			128h									
	Implementar protocolos	192 horas		Trabajo								192h					
	Diseñar libretos proceso s	160 horas		Trabajo									160h				
	Realizar informe de la eje	200 horas		Trabajo								7h	193h				
9	Analista II	1.240 horas		Trabajo								661h	579h				
	Implementar protocolos	192 horas		Trabajo								192h					
	Diseñar libretos proceso s	160 horas		Trabajo									160h				
	Describir impactos ambie	88 horas		Trabajo								88h					
	Categorizar impactos am	88 horas		Trabajo								88h					
	Definir flujo de entradas	120 horas		Trabajo								120h					
	Definir flujo de salidas	136 horas		Trabajo								136h					
	Calcular impacto ambien	168 horas		Trabajo								15h	153h				
	Calcular huella de carbon	128 horas		Trabajo								15h	113h				
	Realizar informes de calic	160 horas		Trabajo								7h	153h				
10	Equipos de oficina, muebles	1		Trabajo					0,73	0,27							
	Definir costos de inversio	1		Trabajo					0,73	0,27							
11	Software digilog	12 licencias		Trabajo					1								

Gráfico 23. Sobreasignaciones 7
Fuente propia

6.3 Plan de gestión del costo

6.3.1 estimación de costos

Las siguientes tablas muestran la discriminación de los costos por actividades:

	i	Modo de	Nombre de tarea	Costo	Duración
0		→	▸ CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES	\$ 504.960.000	385,5 días?
1		→	▸ Estudio Técnico	\$ 47.304.000	111 días
2		→	inicio	\$ 0	0 días
3		→	Diseñar el concepto del producto	\$ 5.120.000	8 días
4		→	Estructurar el producto	\$ 13.440.000	21 días
5		→	Definir el ciclo de vida del producto	\$ 13.728.000	22 días
6		→	Analizar ciclo de vida del producto	\$ 3.952.000	13 días
7		→	Definir tamaño del proyecto	\$ 4.864.000	16 días
8		→	Definir ubicación del proyecto	\$ 6.200.000	31 días
9		→	▸ Estudio económico y financiero	\$ 122.040.000	304,5 días
10		→	Estimar Costos de inversion	\$ 12.560.000	16,5 días
11		→	Definir costos de inversion	\$ 33.600.000	30 días
12		→	Definir costos de operación	\$ 44.520.000	11 días
13		→	Calcular los calculos de operación	\$ 10.240.000	16 días
14		→	Realizar evaluación financiera del proyecto	\$ 10.240.000	32 días
15		→	Analizar la evaluación financiera	\$ 10.880.000	28 días
16		→	▸ Estudio de mercado	\$ 62.160.000	197 días
17		→	Estudiar mercados	\$ 7.200.000	20 días
18		→	Dimensionar la demanda	\$ 9.600.000	16,38 días
19		→	Analizar la demanda	\$ 7.280.000	26 días
20		→	Dimensionar la oferta	\$ 7.280.000	26 días
21		→	Analizar oferta	\$ 7.800.000	13 días
22		→	Determinar población objetivo	\$ 23.000.000	25 días
23		→	▸ Creación de organización	\$ 93.960.000	182 días
24		→	Definir objetivos estratégicos	\$ 13.000.000	25 días
25		→	Determinar la planeación estratégica	\$ 8.320.000	16 días
26		→	establecer el direccionamiento estratégico	\$ 10.920.000	42 días
27		→	Definir la competitividad estratégica	\$ 39.960.000	45 días

Gráfico 24. Estimación de costos 1
Fuente Propia

28		Estructurar la organización	\$ 11.520.000	36 días
29		Crear cargos y dependencias	\$ 10.240.000	<u>16 días</u>
30		▀ Portafolio de servicios	\$ 70.072.000	200 días
31		Diseñar página web	\$ 8.120.000	29 días
32		Crear Página web	\$ 11.680.000	31 días
33		Diseñar protocolos de servicios	\$ 12.480.000	26 días
34		Implementar protocolos de servicios	\$ 14.592.000	24 días
35		Diseñar manuales uso Software Digilog	\$ 11.040.000	23 días
36		Diseñar libretos proceso selección según cargo a aplicar	\$ 12.160.000	20 días
37		▀ estudio Ambiental	\$ 41.824.000	97 días
38		Describir impactos ambientales	\$ 5.544.000	17 días
39		Categorizar impactos ambientales	\$ 3.344.000	11 días
40		Definir flujo de entradas	\$ 11.760.000	30 días
41		Definir flujo de salidas	\$ 9.928.000	26 días
42		Calcular impacto ambiental	\$ 6.384.000	21 días
43		Calcular huella de carbono	\$ 4.864.000	16 días
44		▀ Gerencia de proyectos	\$ 67.600.000	178 días?
45		Validar lecciones aprendidas	\$ 15.360.000	48 días
46		Realizar informes de calidad	\$ 15.680.000	23 días
47		Realizar informe de la ejecución	\$ 15.600.000	50 días
48		Documentar el proyecto	\$ 4.600.000	23 días
49		Preparar y asegurar informe final del proyecto	\$ 10.240.000	32 días
50		Actualizar procesos de la organización	\$ 6.120.000	9 días

Gráfico 25. Estimación de costos 2
Fuente Propia

6.3.2 línea base de costos

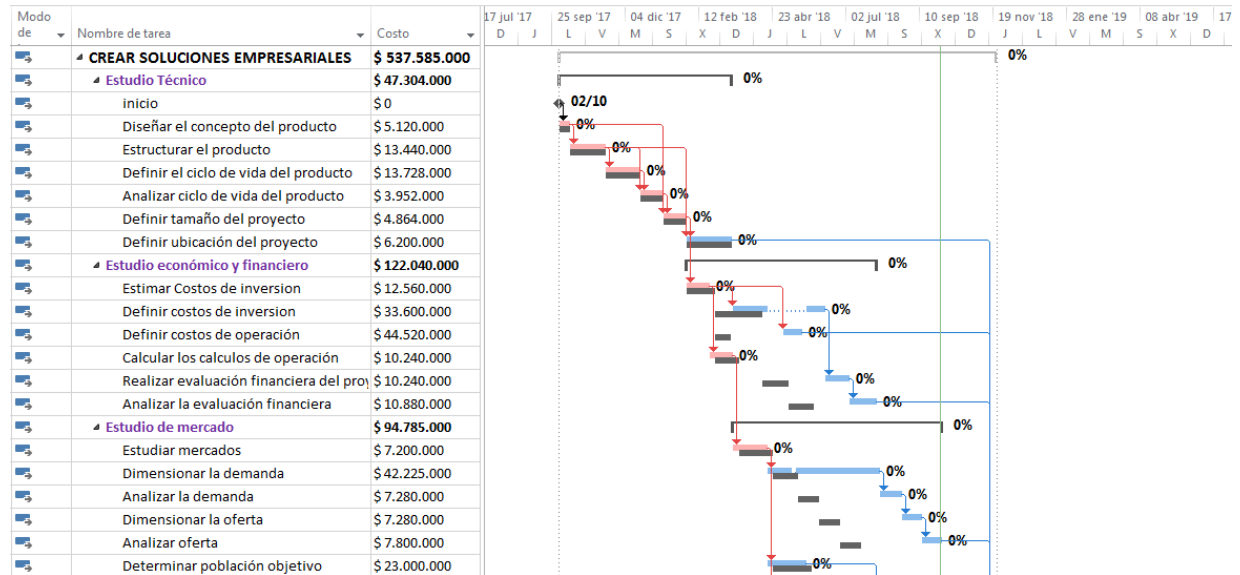


Gráfico 26. Línea Base de costos 1
Fuente propia

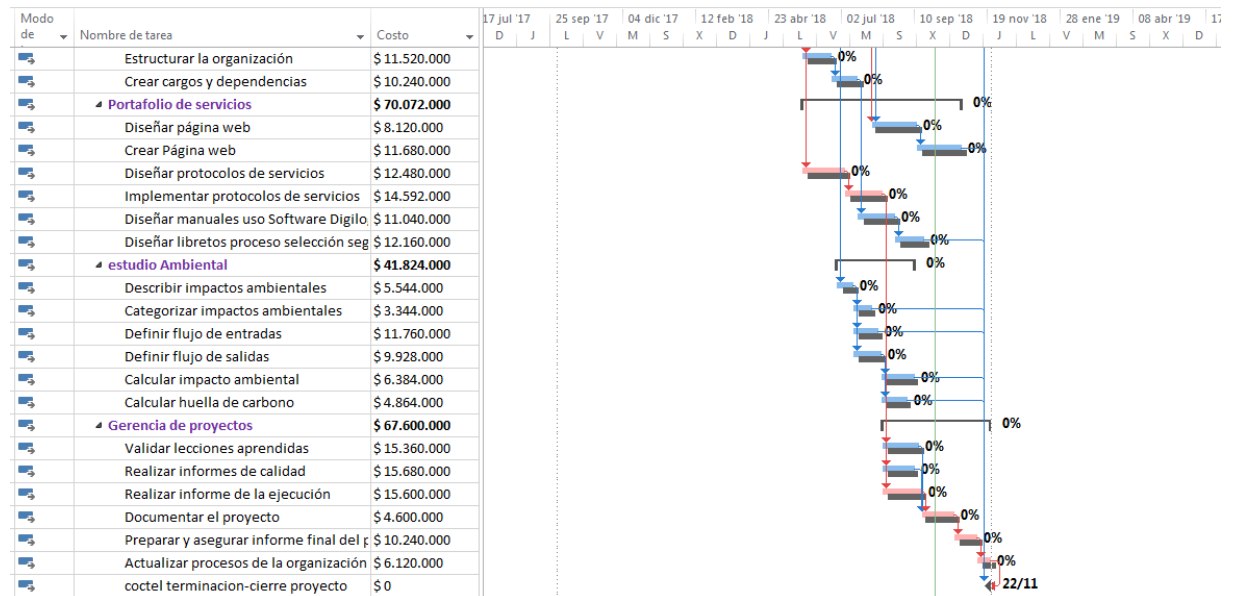


Gráfico 27. Línea base de costos 2
Fuente propia

Cuenta de Control	Paquete de trabajo	Actividad	Costo por actividad	Reserva contingencia por actividad	Total Costos actividad	Costo por paquete de trabajo	Costo por cuenta de Control	Reserva contingencia por cuenta de control	Total costos por cuenta de control	Línea base de costos	Reserva de gestión	Presupuesto
CC1	1.3.1	Diseñar el concepto del producto	\$5.120.000	\$ 447.149	\$ 5.567.149	\$ 19.007.149						
		Estructurar el producto	\$13.440.000	\$ -	\$ 13.440.000							
	1.3.2	Definir el ciclo de vida del producto	\$13.728.000	\$ 221.902	\$ 13.949.902	\$ 17.901.902	\$ 52.067.227	\$ -	\$ 52.067.227			
		Analizar ciclo de vida del producto	\$3.952.000	\$ -	\$ 3.952.000							
	1.3.3	Definir tamaño del proyecto	\$4.864.000	\$ 294.176	\$ 5.158.176	\$ 15.158.176						
CC2		Definir ubicación del proyecto	\$10.000.000	\$ -	\$ 10.000.000							
	1.4.1	Estimar Costos de inversion	\$12.560.000	\$ 300.000	\$ 12.860.000	\$ 46.460.000						
		Definir costos de inversion	\$33.600.000	\$ -	\$ 33.600.000							
	1.4.2	Definir costos de operación	\$44.520.000	\$ 1.500.000	\$ 46.020.000	\$ 56.260.000	\$ 125.640.000	\$ 15.000.000	\$ 140.640.000			
		Calcular los calculos de operación	\$10.240.000	\$ -	\$ 10.240.000							
CC3	1.4.3	Realizar evaluación financiera del proyecto	\$10.240.000	\$ 1.800.000	\$ 12.040.000	\$ 22.920.000						
		Analizar la evaluación financiera	\$10.880.000	\$ -	\$ 10.880.000							
	1.2.1	Estudiar mercados	\$7.200.000	\$ 492.000	\$ 7.692.000	\$ 17.292.000						
		Dimensionar la demanda	\$9.600.000	\$ -	\$ 9.600.000							
	1.2.2	Analizar la demanda	\$7.280.000	\$ 138.000	\$ 7.418.000	\$ 14.698.000	\$ 62.983.188	\$ -	\$ 62.983.188			
CC4		Dimensionar la oferta	\$7.280.000	\$ -	\$ 7.280.000							
	1.2.3	Analizar oferta	\$7.800.000	\$ 193.188	\$ 7.993.188	\$ 30.993.188						
		Determinar población objetivo	\$23.000.000	\$ -	\$ 23.000.000							
	1.1.1	Definir objetivos estratégicos	\$13.000.000	\$ 150.000	\$ 13.150.000	\$ 21.470.000						
		Determinar la planeación estratégica	\$8.320.000	\$ -	\$ 8.320.000							
CC5	1.1.2	Establecer el direccionamiento estratégico	\$10.920.000	\$ 122.400	\$ 11.042.400	\$ 51.002.400	\$ 94.342.400	\$ -	\$ 94.342.400	\$ 521.720.334	\$ 52.172.033	\$ 573.892.367
		Definir la competitividad estratégica	\$39.960.000	\$ -	\$ 39.960.000							
	1.1.3	Estructurar la organización	\$11.520.000	\$ 110.000	\$ 11.630.000	\$ 21.870.000						
		Crear cargos y dependencias	\$10.240.000	\$ -	\$ 10.240.000							
	1.6.1	Diseñar página web	\$8.120.000	\$ 4.800.000	\$ 12.920.000	\$ 24.600.000						
CC6		Crear Página web	\$11.680.000	\$ -	\$ 11.680.000							
	1.6.2	Diseñar protocolos de servicios	\$12.480.000	\$ 4.800.000	\$ 17.280.000	\$ 22.272.000	\$ 74.872.000	\$ 5.000.000	\$ 79.872.000			
		Implementar protocolos de servicios	\$14.592.000	\$ -	\$ 14.592.000							
	1.6.3	Diseñar manuales uso Software Digilog	\$11.040.000	\$ 4.800.000	\$ 15.840.000	\$ 28.000.000						
		Diseñar libretos proceso selección según	\$12.160.000	\$ -	\$ 12.160.000							
CC7	1.5.1	Describir impactos ambientales	\$5.544.000	\$ 900.000	\$ 6.444.000	\$ 7.988.000						
		Categorizar impactos ambientales	\$3.344.000	\$ -	\$ 3.344.000							
	1.5.2	Definir flujo de entradas	\$11.760.000	\$ 4.800.000	\$ 16.560.000	\$ 16.888.000	\$ 30.524.000	\$ -	\$ 30.524.000			
		Definir flujo de salidas	\$9.928.000	\$ -	\$ 9.928.000							
	1.5.3	Calcular impacto ambiental	\$6.384.000	\$ 5.600.000	\$ 11.984.000	\$ 5.648.000						
CC8		Calcular huella de carbono	\$4.864.000	\$ -	\$ 4.864.000							
	1.7.1	Validar lecciones aprendidas	\$15.360.000	\$ 191.519	\$ 15.551.519	\$ 31.231.519						
		Realizar informes de calidad	\$15.680.000	\$ -	\$ 15.680.000							
	1.7.2	Realizar informe de la ejecución	\$15.600.000	\$ 3.300.000	\$ 18.900.000	\$ 16.900.000	\$ 61.291.519	\$ -	\$ 61.291.519			
		Documentar el proyecto	\$4.600.000	\$ -	\$ 4.600.000							
CC9	1.7.3	Preparar y asegurar informe final del proy	\$10.240.000	\$ 3.200.000	\$ 13.440.000	\$ 13.160.000						
		Actualizar procesos de la organización	\$6.120.000	\$ -	\$ 6.120.000							

Gráfico 52. Línea base de costos y Reservas
Fuente propia

6.3.3 presupuesto por actividades

A continuación se muestra de forma detallada el presupuesto por actividades del proyecto:

	Modo de	Nombre de tarea	Costo	Duración	Comienzo	Fin	Predc	Nombres de los recursos
0		CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES	\$ 504.960.000	385,5 días?	lun 02/10/17	jue 18/04/19		
1		Estudio Técnico	\$ 47.304.000	111 días	lun 02/10/17	jue 15/03/18		
2		inicio	\$ 0	0 días	lun 02/10/17	lun 02/10/17		
3		Diseñar el concepto del producto	\$ 5.120.000	8 días	lun 02/10/17	jue 12/10/17	2	Catherine Castillo;Erika Buitrago
4		Estructurar el producto	\$ 13.440.000	21 días	jue 12/10/17	mié 15/11/17	3	Catherine Castillo;Erika Buitrago
5		Definir el ciclo de vida del producto	\$ 13.728.000	22 días	mié 15/11/17	lun 18/12/17	4	Erika Buitrago;Analista I
6		Analizar ciclo de vida del producto	\$ 3.952.000	13 días	lun 18/12/17	mar 09/01/18	4;5	Analista I
7		Definir tamaño del proyecto	\$ 4.864.000	16 días	mar 09/01/18	mié 31/01/18	3;6	Analista I
8		Definir ubicación del proyecto	\$ 6.200.000	31 días	mié 31/01/18	jue 15/03/18	4;7	Asistente Gerencia
9		Estudio económico y financiero	\$ 122.040.000	304,5 días	mié 31/01/18	mié 17/04/19		
10		Estimar Costos de inversion	\$ 12.560.000	16,5 días	mié 31/01/18	jue 22/02/18	7	Catherine Castillo;Erika Buitrago
11		Definir costos de inversion	\$ 33.600.000	30 días	vie 16/03/18	mié 23/01/19	10	Erika Buitrago;Tramites crear empresa[1 Camara cor
12		Definir costos de operación	\$ 44.520.000	11 días	vie 08/03/19	lun 25/03/19	10	Erika Buitrago;Servicios publicos y arriendo[1 valor :
13		Calcular los calculos de operación	\$ 10.240.000	16 días	jue 22/02/18	vie 16/03/18	10	Catherine Castillo;Erika Buitrago
14		Realizar evaluación financiera del proyecto	\$ 10.240.000	32 días	mié 23/01/18	vie 08/03/19	11	Catherine Castillo;Erika Buitrago
15		Analizar la evaluación financiera	\$ 10.880.000	28 días	vie 08/03/19	mié 17/04/19	14	Catherine Castillo;Erika Buitrago
16		Estudio de mercado	\$ 62.160.000	197 días	vie 16/03/18	mié 02/01/19		
17		Estudiar mercados	\$ 7.200.000	20 días	vie 16/03/18	mié 18/04/18	13	Proveedor Mercadeo y publicidad
18		Dimensionar la demanda	\$ 9.600.000	16,38 días	mié 18/04/18	mié 20/06/18	17	Asesor Comercial;Proveedor Mercadeo y publicidac
19		Analizar la demanda	\$ 7.280.000	26 días	mié 20/06/18	mié 19/09/18	18	Asesor Comercial;Erika Buitrago
20		Dimensionar la oferta	\$ 7.280.000	26 días	mié 19/09/18	vie 14/12/18	19	Asesor Comercial;Erika Buitrago
21		Analizar oferta	\$ 7.800.000	13 días	vie 14/12/18	mié 02/01/19	20	Asesor Comercial;Proveedor Mercadeo y publicidac
22		Determinar población objetivo	\$ 23.000.000	25 días	mié 18/04/18	vie 25/05/18	17	Asesor Comercial;Erika Buitrago;Proveedor Mercad
23		Creación de organización	\$ 93.960.000	182 días	mié 18/04/18	mié 09/01/19		
24		Definir objetivos estratégicos	\$ 13.000.000	25 días	mié 18/04/18	vie 25/05/18	17	Asistente Gerencia;Catherine Castillo
25		Determinar la planeación estratégica	\$ 8.320.000	16 días	vie 25/05/18	mié 20/06/18	24	Asistente Gerencia;Catherine Castillo
26		establecer el direccionamiento estratégico	\$ 10.920.000	42 días	mié 20/06/18	vie 31/08/18	24	Asistente Gerencia;Erika Buitrago
27		Definir la competitividad estratégica	\$ 39.960.000	45 días	mié 20/06/18	mar 28/08/18	25	Catherine Castillo;Erika Buitrago;Proveedor Digilog

Gráfico 28. Presupuesto por actividades 1
Fuente propia

28		Estructurar la organización	\$ 11.520.000	36 días	vie 25/05/18	mar 18/12/18	24	Catherine Castillo;Erika Buitrago
29		Crear cargos y dependencias	\$ 10.240.000	16 días	mar 18/12/18	mié 09/01/19	28	Catherine Castillo;Erika Buitrago
30		Portafolio de servicios	\$ 70.072.000	200 días	vie 25/05/18	lun 11/03/19		
31		Diseñar página web	\$ 8.120.000	29 días	mar 28/08/18	lun 08/10/18	22;24;27	Ingeniero soporte tecnologico
32		Crear Página web	\$ 11.680.000	31 días	mié 31/10/18	jue 13/12/18	31	Pagina web[1];Ingeniero soporte tecnologico
33		Diseñar protocolos de servicios	\$ 12.480.000	26 días	vie 25/05/18	jue 05/07/18	24	Proveedor Digilog UK
34		Implementar protocolos de servicios	\$ 14.592.000	24 días	jue 05/07/18	vie 10/08/18	33	Analista I ;Analista II
35		Diseñar manuales uso Software Digilog	\$ 11.040.000	23 días	mié 09/01/18	lun 11/02/19	29	Proveedor Digilog UK
36		Diseñar libretos proceso selección según cargo a aplicar	\$ 12.160.000	20 días	lun 11/02/19	lun 11/03/19	35	Analista I ;Analista II
37		estudio Ambiental	\$ 41.824.000	97 días	vie 31/08/18	mar 15/01/19		
38		Describir impactos ambientales	\$ 5.544.000	17 días	vie 31/08/18	mar 25/09/18	26	Analista II;Asistente Gerencia
39		Categorizar impactos ambientales	\$ 3.344.000	11 días	jue 08/11/18	vie 23/11/18	38	Analista II
40		Definir flujo de entradas	\$ 11.760.000	30 días	mar 25/09/18	jue 08/11/18	38	Analista II;Proveedor Digilog UK
41		Definir flujo de salidas	\$ 9.928.000	26 días	mar 25/09/18	mié 31/10/18	38	Analista II;Ingeniero soporte tecnologico
42		Calcular impacto ambiental	\$ 6.384.000	21 días	vie 23/11/18	lun 24/12/18	41	Analista II
43		Calcular huella de carbono	\$ 4.864.000	16 días	lun 24/12/18	mar 15/01/19	41	Analista II
44		Gerencia de proyectos	\$ 67.600.000	178 días?	vie 10/08/18	jue 18/04/19		
45		Validar lecciones aprendidas	\$ 15.360.000	48 días	mar 28/08/18	mar 27/11/18	34	Catherine Castillo;Erika Buitrago
46		Realizar informes de calidad	\$ 15.680.000	23 días	vie 10/08/18	jue 13/09/18	34	Analista II;Proveedor Digilog UK
47		Realizar informe de la ejecución	\$ 15.600.000	50 días	vie 10/08/18	mié 24/10/18	34	Analista I ;Erika Buitrago
48		Documentar el proyecto	\$ 4.600.000	23 días	mar 27/11/18	vie 28/12/18	45;46;47	Asistente Gerencia
49		Preparar y asegurar informe final del proyecto	\$ 10.240.000	32 días	mié 09/01/19	vie 22/02/19	48	Catherine Castillo;Erika Buitrago
50		Actualizar procesos de la organización	\$ 6.120.000	9 días	vie 22/02/19	jue 07/03/19	49	Catherine Castillo;Proveedor Mercadeo y publicida
51		coctel terminacion-cierre proyecto	\$ 0	1 día?	mié 17/04/18	jue 18/04/19	8;15;21;3	

Gráfico 29. Presupuesto por actividades 2
Fuente propia

6.3.4 indicadores de medición de desempeño aplicados al proyecto.

Crear soluciones empresariales es una empresa que se dedicara a la asesoría en procesos de reclutamiento y selección de personal de pequeña empresa para la ciudad de Bogotá. Dentro del desarrollo de sus labores es importante resaltar que se utilizarán varios indicadores que se encargarán de medir su funcionamiento en cuanto costo, cronograma, comunicaciones, recursos y rotación. A continuación, se describirán cada uno de estos indicadores.

INDICADOR	FÓRMULA	DESCRIPCIÓN
Valor planeado (PV)	$PV = T + T + T$	Es el costo acumulado de la ejecución de un proyecto en el tiempo. Que costo tenía planeado gastar en el primer mes.
Costo Actual (AC)	$AC = X + Y + Z + \dots$	Es una función del tiempo y una medida de cuánto dinero

		<p>ha sido gastado en un proyecto. Se mide en unidades de valor económico (\$). Es lo que de verdad se ha gastado.</p> <p>Es la suma de los recursos hasta la fecha.</p> <p>Representa el avance de un proyecto. Se mide en unidades de valor económico (\$). Son los costos presupuestados del trabajo realizado.</p>
Valor Ganado (EV)	EV = Costos presupuestados del trabajo realizado	
		<p>Se define como la razón entre el Valor Ganado (EV) y el Costo Actual (AC). El Valor es mayor que uno si el costo presupuestado del trabajo ejecutado es mayor que el costo real del trabajo ejecutado. En otras palabras, CPI es mayor que uno si el proyecto está dentro de presupuesto.</p>
Indicador de costo (CPI)	CPI= EV/AC	
		<p>Es definido como la razón entre el Valor Ganado (EV) y el Valor Planeado (PV). El valor es mayor que uno si el costo presupuestado del trabajo ejecutado es mayor que el costo presupuestado del trabajo programado. En otras palabras, SPI es mayor que uno si el proyecto va más rápido que lo programado</p>
Indicador de Cronograma (SPI)	SPI= EV/PV	
		<p>Es simplemente la diferencia entre el Valor Ganado (EV) y el Costo Actual (AC). El valor</p>
Varianza de costos (CV)	CV= EV - AC	

		es positivo si el costo presupuestado del trabajo ejecutado es mayor o igual que el costo real del trabajo ejecutado. En otras palabras, CV es positivo si el proyecto está en dentro del presupuesto. Es simplemente la diferencia entre el Valor Ganado (EV) y el Valor Planeado (PV). El valor es positivo si el costo presupuestado del trabajo ejecutado es mayor que el costo presupuestado del trabajo programado. En otras palabras, SV es positivo si el proyecto está dentro del cronograma.
Varianza de cronograma (SV)	$SV = EV - PV$	
Budget at compleción (BAC)	No tiene	Presupuesto total inicial del proyecto. Puede ser definido como el máximo de valor planeado al final del proyecto. Nuevo presupuesto que resulte después de todas las variaciones que se hagan. Es el presupuesto final. Ayuda a medir cuanto puede estar desviado un proyecto y los cambios correctivos más apropiados para realizar. ¿Cuánto más se necesita? La estimación para completar es el costo esperado para finalizar todo el trabajo restante del proyecto.
Estimate at completion(EAC)		
Estimate to complete (ETC)	$ETC = EAC - AC$	

Variance at completion (VAC)	VAC = BAC - EAC	Variación entre los presupuestos Según Oviedo (2017). Este indicador contabiliza las menciones de una marca respecto a la competencia en un determinado mercado.
Indicador de Comunicaciones Share of Voice	No tiene formula	Compara cómo vamos y cómo van nuestros competidores en la eficacia informativa o en la visibilidad de la marca. Es el nivel de participación de un usuario en un canal. Es una métrica que nos indica que tan relevantes somos, qué porcentaje de la conversación se aglutina en torno a nosotros y cuánta atención genera nuestro contenido.
Indicador de ventas.	$\sum (\text{Fecha de Cumplimiento} - \text{Fecha deincorporación}) / \text{Cantidad de nuevosvendedores}$	Según Sixtina (2018) Descripción: Este indicador trata sobre la eficacia de los nuevos vendedores. Su lectura nos habla no sólo del proceso de selección adecuado sino también de la calidad en su capacitación Meta: Dependerá del tipo de negocio. Ej. 90 días Dirección: Minimizar Grado de dificultad: Alto: Deben definirse los términos con mucho cuidado pues se puede generar un conflicto con los vendedores.

<p>Indicador de Rotación</p> <p>IR</p>	<p>IR= Cantidad de renuncias / Cantidad promedio de empleados permanentes *</p> <p>100</p>	<p>Según Sixtina (2018)</p> <p>Descripción: Muestra el grado de permanencia del personal en la organización. Si la rotación es muy alta se elevan los costos de reclutamiento y de capacitación.</p> <p>Meta: Inferior a 5%</p> <p>Dirección: Minimizar</p> <p>Grado de dificultad: Medio: requiere un buen cálculo del staff permanente promedio. No mezclar funciones demasiado diferentes; ej. Producción con Administración.</p>
--	--	--

Tabla 17. Indicadores Medición de desempeño
Fuente Propia

6.3.5 aplicación técnica del valor ganado con curvas S avance

Para la aplicación de la técnica del valor ganado en el presente proyecto fue necesario realizar tres seguimientos en diferentes periodos del proyecto en los cuales se encontraron los siguientes resultados.

Seguimiento 31 enero de 2018

	Nombre de tarea	PV	EV	AC	SV	CV	SPI	CPI	BAC	EAC
0	valor ganado 31 er	\$ 41.484.606,06	\$ 19.032.716,67	\$ 18.210.720,00	(\$ 22.451.889,39)	\$ 821.996,67	0,46	1,05	\$ 504.960.000,00	\$ 483.155.065
1	Estudio Técnico	\$ 41.104.000,00	\$ 19.032.716,67	\$ 18.210.720,00	(\$ 22.071.283,33)	\$ 821.996,67	0,46	1,05	\$ 47.304.000,00	\$ 45.261.21
2	inicio	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 0,00	\$ 0
3	Diseñar el conc	\$ 5.120.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	(\$ 5.120.000,00)	\$ 0,00	0	0	\$ 5.120.000,00	\$ 5.120.00
4	Estructurar el p	\$ 13.440.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	(\$ 13.440.000,00)	\$ 0,00	0	0	\$ 13.440.000,00	\$ 13.440.00
5	Definir el ciclo	\$ 13.728.000,00	\$ 12.489.750,00	\$ 12.492.480,00	(\$ 1.238.250,00)	(\$ 2.730,00)	0,91	1	\$ 13.728.000,00	\$ 13.731.00
6	Analizar ciclo d	\$ 3.952.000,00	\$ 3.902.346,67	\$ 3.912.480,00	(\$ 49.653,33)	(\$ 10.133,33)	0,99	1	\$ 3.952.000,00	\$ 3.962.26
7	Definir tamaño	\$ 4.864.000,00	\$ 2.640.620,00	\$ 1.805.760,00	(\$ 2.223.380,00)	\$ 834.860,00	0,54	1,46	\$ 4.864.000,00	\$ 3.326.19
8	Definir ubicac	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 6.200.000,00	\$ 6.200.00
9	Estudio económico	\$ 380.606,06	\$ 0,00	\$ 0,00	(\$ 380.606,06)	\$ 0,00	0	0	\$ 122.040.000,00	\$ 122.040.00
10	Estimar Costos	\$ 380.606,06	\$ 0,00	\$ 0,00	(\$ 380.606,06)	\$ 0,00	0	0	\$ 12.560.000,00	\$ 12.560.00
11	Definir costos c	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 33.600.000,00	\$ 33.600.00
12	Definir costos c	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 44.520.000,00	\$ 44.520.00
13	Calcular los calc	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 10.240.000,00	\$ 10.240.00
14	Realizar evalua	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 10.240.000,00	\$ 10.240.00
15	Analizar la eval	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 10.880.000,00	\$ 10.880.00
16	Estudio de mercad	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 62.160.000,00	\$ 62.160.00
17	Estudiar merca	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 7.200.000,00	\$ 7.200.00
18	Dimensionar la	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 9.600.000,00	\$ 9.600.00
19	Analizar la dem	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 7.280.000,00	\$ 7.280.00
20	Dimensionar la	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 7.280.000,00	\$ 7.280.00
21	Analizar oferta	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 7.800.000,00	\$ 7.800.00
22	Determinar pol	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 23.000.000,00	\$ 23.000.00
23	Creación de organ	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 93.960.000,00	\$ 93.960.00

Gráfico 30. Valor Ganado A
Fuente propia

BAC	EAC	ETC	VAC	TCPI	Agregar nueva columna
\$ 504.960.000,00	\$ 483.155.065,04	\$ 0,00	\$ 21.804.934,96	1	
\$ 47.304.000,00	\$ 45.261.214,52	\$ 0,00	\$ 2.042.785,48	0,97	
\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	
\$ 5.120.000,00	\$ 5.120.000,00	\$ 5.120.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 13.440.000,00	\$ 13.440.000,00	\$ 13.440.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 13.728.000,00	\$ 13.731.002,47	\$ 1.238.522,47	(\$ 3.002,47)	1	
\$ 3.952.000,00	\$ 3.962.262,77	\$ 49.782,77	(\$ 10.262,77)	1,26	
\$ 4.864.000,00	\$ 3.326.196,56	\$ 1.520.436,56	\$ 1.537.803,44	0,73	
\$ 6.200.000,00	\$ 6.200.000,00	\$ 6.200.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 122.040.000,00	\$ 122.040.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	1	
\$ 12.560.000,00	\$ 12.560.000,00	\$ 12.560.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 33.600.000,00	\$ 33.600.000,00	\$ 33.600.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 44.520.000,00	\$ 44.520.000,00	\$ 44.520.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 10.240.000,00	\$ 10.240.000,00	\$ 10.240.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 10.240.000,00	\$ 10.240.000,00	\$ 10.240.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 10.880.000,00	\$ 10.880.000,00	\$ 10.880.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 62.160.000,00	\$ 62.160.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	1	
\$ 7.200.000,00	\$ 7.200.000,00	\$ 7.200.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 9.600.000,00	\$ 9.600.000,00	\$ 9.600.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 7.280.000,00	\$ 7.280.000,00	\$ 7.280.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 7.280.000,00	\$ 7.280.000,00	\$ 7.280.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 7.800.000,00	\$ 7.800.000,00	\$ 7.800.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 23.000.000,00	\$ 23.000.000,00	\$ 23.000.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 93.960.000,00	\$ 93.960.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	1	

Gráfico 31. Valor Ganado B
Fuente propia

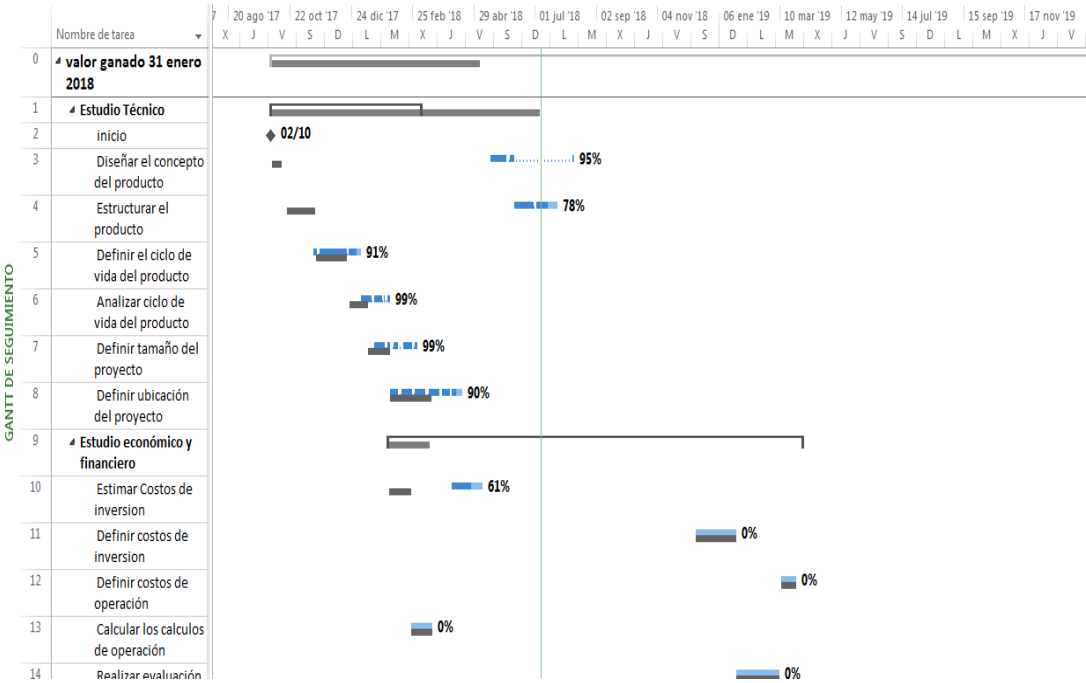


Gráfico 32. Valor Ganado C
Fuente Propia

Curva S

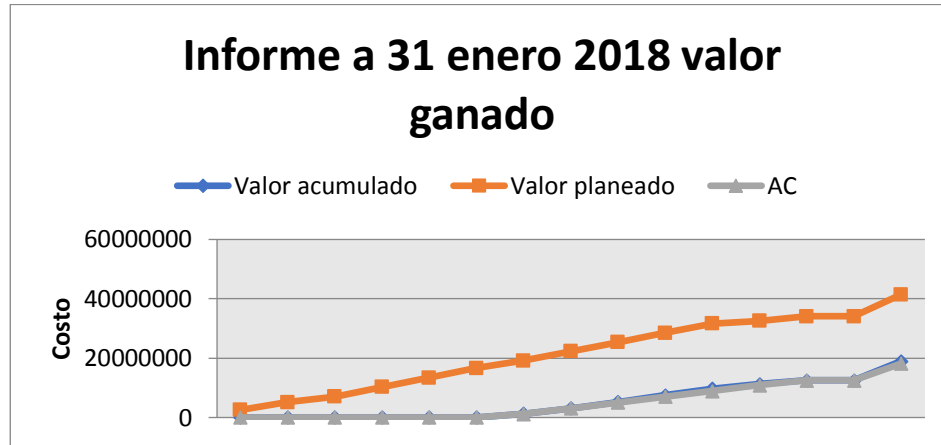


Gráfico 33. Curva S-1
Fuente propia

Indicador de Comunicaciones

A 31 de enero de 2018 según la información suministrada por el área comercial de la empresa Crear Soluciones empresariales S.A, se ha presentado un incremento del 10% en cuanto a recordación de la empresa, y a la voz a voz entre la competencia pues se ha estado escuchando en el medio, los elementos innovadores que está consolidando la empresa para ser más competitivo a nivel local. Sin embargo, debido a que hasta ahora es muy prematuro para ahondar y detectar un valor más representativo para medir este indicador la empresa en el ámbito comunicacional de la voz a voz a tenido bastantes expectativas.

Indicador de ventas.

Para este periodo de seguimiento se detectó que el indicador de ventas aún no es medible ya que, dentro del proceso de creación de la empresa hasta la fecha, se está iniciando la fase de diseño económico, para lo cual la fuerza de ventas de la compañía aún no se ha integrado y no se ha consolidado. Se espera que para inicios del 2019 se pueda medir este indicador

Indicador de Rotación IR

A 31 de enero de 2018 no se han presentado variaciones significativas en cuanto este indicador. Pues se ha presentado cero (0) renunciaciones, la cantidad de empleados permanentes continua estable. Para lo cual no hay ningún tipo de variación relevante en este indicador.

Conclusiones

El valor planeado (PV) o el que se tenía previsto para este periodo de tiempo era de \$ 41.484.606 y el valor Ganado (EV) corresponde a \$ 19.032.716, con lo anterior se observó una disminución significativa con respecto al valor Ganado (EV) versus el Valor planeado(PV) de aproximadamente \$ 22.000.000 lo que significa que la estimación del valor del trabajo actualmente terminado y el ritmo de ejecución de la actividad no han llegado a su tope. Para lo cual se debe descartar si el problema es en cuanto a cumplimiento de costo o de cronograma. Luego al validar el costo actual (AC) se observó que se gastó solo \$ 18.210.720 de los \$ 41.484.606 de valor que se esperaba gastar. Con esta primera interpretación se puede decir que al parecer el proyecto está presentando una falla a nivel de cumplimiento de cronograma, esto se terminara de definir con el análisis de los siguientes indicadores.

Por otro lado, se relacionan en la siguiente tabla los indicadores de:

INDICADOR	RESULTADO
SV	22.451.889
CV	821.996
SPI	0.46
CPI	1.05
BAC	\$ 504.960.000
EAC	\$483.155.065
ETC	0
VAC	\$21.804.934

Tabla 18. Indicadores Curva S-1
Fuente Propia

El SV al darnos un valor positivo indica que el proyecto está dentro del tiempo establecido para el proyecto, sin embargo, se observa que el SPI fue de 0.46, para lo cual hay una leve demora en el cronograma, es decir, no se cumplieron las actividades en el tiempo establecido. Con respecto al CV fue de 821.996 y el CPI fue de 1,05 lo que indica que el proyecto está dentro del presupuesto.

Continuando con el análisis el costo total del proyecto es de \$ 504. 960.000, al 31 de enero de 2018 el nuevo presupuesto del proyecto es de \$ \$483.155.065, para ello que se

presente una diferencia de \$ 21.804.934 que es un saldo a favor que se tiene en el proyecto. Dados estos resultados para esa fecha no se necesitará más dinero para el cumplimiento del proyecto.

Acciones para seguir para corregir las variaciones

Las acciones que se tomaran para corregir las variaciones que se presentaron en el cumplimiento del cronograma son: validar las sobreasignaciones que tienen los recursos en cada una de las tareas y hacer la distribución de manera equitativa de estas, ya que se tiene un saldo a favor de \$ 21.804.934, se podrá contemplar la posibilidad de contratar un nuevo recurso temporal para asumir ciertas tareas, con ello se espera que no se presenten ciertas demoras en el cumplimiento de las actividades.

Seguimiento 29 junio 2018

	Nombre de tarea	PV	EV	AC	SV	CV	SPI	CPI	BAC	EAC
0	valor ganado 29 JUNIO 2018	\$ 144.448.000,00	\$ 107.634.674,09	\$ 103.453.745,82	(\$ 36.813.325,91)	\$ 4.180.928,27	0,75	1,04	\$ 504.960.000,00	\$ 485.346,1
1	Estudio Técnico	\$ 47.304.000,00	\$ 39.969.631,67	\$ 39.526.720,00	(\$ 7.334.368,33)	\$ 442.911,67	0,84	1,01	\$ 47.304.000,00	\$ 46.779,0
2	inicio	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 0,00	\$ 0,00
3	Diseñar el concepto del producto	\$ 5.120.000,00	\$ 4.872.133,33	\$ 4.864.000,00	(\$ 247.866,67)	\$ 8.133,33	0,95	1	\$ 5.120.000,00	\$ 5.111,0
4	Estructurar el producto	\$ 13.440.000,00	\$ 8.320.000,00	\$ 7.862.400,00	(\$ 5.120.000,00)	\$ 457.600,00	0,62	1,06	\$ 13.440.000,00	\$ 12.700,0
5	Definir el ciclo de vida del producto	\$ 13.728.000,00	\$ 12.489.750,00	\$ 12.492.480,00	(\$ 1.238.250,00)	(\$ 2.730,00)	0,91	1	\$ 13.728.000,00	\$ 13.731,0
6	Analizar ciclo de vida del producto	\$ 3.952.000,00	\$ 3.902.346,67	\$ 3.912.480,00	(\$ 49.653,33)	(\$ 10.133,33)	0,99	1	\$ 3.952.000,00	\$ 3.962,0
7	Definir tamaño del proyecto	\$ 4.864.000,00	\$ 4.815.360,00	\$ 4.815.360,00	(\$ 48.640,00)	\$ 0,00	0,99	1	\$ 4.864.000,00	\$ 4.864,0
8	Definir ubicación del proyecto	\$ 6.200.000,00	\$ 5.570.041,67	\$ 5.580.000,00	(\$ 629.958,33)	(\$ 9.958,33)	0,9	1	\$ 6.200.000,00	\$ 6.211,0
9	Estudio económico y financiero	\$ 22.800.000,00	\$ 16.371.309,09	\$ 16.365.600,00	(\$ 6.428.690,91)	\$ 5.709,09	0,72	1	\$ 122.040.000,00	\$ 121.998,0
10	Estimar Costos de inversion	\$ 12.560.000,00	\$ 7.667.309,09	\$ 7.661.600,00	(\$ 4.892.690,91)	\$ 5.709,09	0,61	1	\$ 12.560.000,00	\$ 12.550,0
11	Definir costos de inversion	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 33.600.000,00	\$ 33.600,0

Gráfico 34. Valor Gando D
Fuente propia

BAC	EAC	ETC	VAC	TCPI	Agregar nueva columna
\$ 504.960.000,00	\$ 485.346.774,45	\$ 0,00	\$ 19.613.225,55	0,99	
\$ 47.304.000,00	\$ 46.779.853,24	\$ 0,00	\$ 524.146,76	0,94	
\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	
\$ 5.120.000,00	\$ 5.111.453,42	\$ 247.453,42	\$ 8.546,58	0,97	
\$ 13.440.000,00	\$ 12.700.804,84	\$ 4.838.404,84	\$ 739.195,16	0,92	
\$ 13.728.000,00	\$ 13.731.002,47	\$ 1.238.522,47	(\$ 3.002,47)	1	
\$ 3.952.000,00	\$ 3.962.262,77	\$ 49.782,77	(\$ 10.262,77)	1,26	
\$ 4.864.000,00	\$ 4.864.000,00	\$ 48.640,00	\$ 0,00	1	
\$ 6.200.000,00	\$ 6.211.087,98	\$ 631.087,98	(\$ 11.087,98)	1,02	
\$ 122.040.000,00	\$ 121.998.375,77	\$ 0,00	\$ 41.624,23	1	
\$ 12.560.000,00	\$ 12.550.673,00	\$ 4.889.073,00	\$ 9.327,00	1	
\$ 33.600.000,00	\$ 33.600.000,00	\$ 33.600.000,00	\$ 0,00	1	

Gráfico 35. Valor Ganado E
Fuente propia

Nombre de tarea	PV	EV	AC	SV	CV	SPI	CPI	BAC
12 Definir costos de operación	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00 0	0	0	\$ 44.520.000,00
13 Calcular los calculos de operación	\$ 10.240.000,00	\$ 8.704.000,00	\$ 8.704.000,00	(\$ 1.536.000,00)	\$ 0,00 0,85	1	1	\$ 10.240.000,00
14 Realizar evaluación financiera del proyecto	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00 0	0	0	\$ 10.240.000,00
15 Analizar la evaluación financiera	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00 0	0	0	\$ 10.880.000,00
16 # Estudio de mercado	\$ 39.800.000,00	\$ 33.690.000,00	\$ 33.690.000,00	(\$ 6.110.000,00)	\$ 0,00 0,85	1	1	\$ 62.160.000,00
17 Estudiar mercados	\$ 7.200.000,00	\$ 6.840.000,00	\$ 6.840.000,00	(\$ 360.000,00)	\$ 0,00 0,95	1	1	\$ 7.200.000,00
18 Dimensionar la demanda	\$ 9.600.000,00	\$ 9.600.000,00	\$ 9.600.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00 1	1	1	\$ 9.600.000,00
19 Analizar la demanda	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00 0	0	0	\$ 7.280.000,00
20 Dimensionar la oferta	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00 0	0	0	\$ 7.280.000,00
21 Analizar oferta	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00 0	0	0	\$ 7.800.000,00
22 Determinar población objetivo	\$ 23.000.000,00	\$ 17.250.000,00	\$ 17.250.000,00	(\$ 5.750.000,00)	\$ 0,00 0,75	1	1	\$ 23.000.000,00
23 # Creación de organización	\$ 23.984.000,00	\$ 13.859.733,33	\$ 10.127.425,82	(\$ 10.124.266,67)	\$ 3.732.307,51 0,58	1,37	1,37	\$ 93.960.000,00
24 Definir objetivos estratégicos	\$ 13.000.000,00	\$ 8.739.791,67	\$ 7.742.305,98	(\$ 4.260.208,33)	\$ 997.485,69 0,67	1,13	1,13	\$ 13.000.000,00
25 Determinar la planeación estratégica	\$ 8.320.000,00	\$ 5.119.941,67	\$ 2.385.119,85	(\$ 3.200.058,33)	\$ 2.734.821,82 0,62	2,15	2,15	\$ 8.320.000,00
26 establecer el direccionamiento estratégico	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00 0	0	0	\$ 10.920.000,00
27 Definir la competitividad estratégica	\$ 2.664.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	(\$ 2.664.000,00)	\$ 0,00 0	0	0	\$ 39.960.000,00
28 Estructurar la organización	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00 0	0	0	\$ 11.520.000,00
29 Crear cargos y dependencias	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00 0	0	0	\$ 10.240.000,00
30 # Portafolio de servicios	\$ 10.560.000,00	\$ 3.744.000,00	\$ 3.744.000,00	(\$ 6.816.000,00)	\$ 0,00 0,35	1	1	\$ 70.072.000,00

Gráfico 36. Valor Ganado E
Fuente propia

BAC	EAC	ETC	VAC	TCPI	Agregar nueva columna
\$ 44.520.000,00	\$ 44.520.000,00	\$ 44.520.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 10.240.000,00	\$ 10.240.000,00	\$ 1.536.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 10.240.000,00	\$ 10.240.000,00	\$ 10.240.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 10.880.000,00	\$ 10.880.000,00	\$ 10.880.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 62.160.000,00	\$ 62.160.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	1	
\$ 7.200.000,00	\$ 7.200.000,00	\$ 360.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 9.600.000,00	\$ 9.600.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	1	
\$ 7.280.000,00	\$ 7.280.000,00	\$ 7.280.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 7.280.000,00	\$ 7.280.000,00	\$ 7.280.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 7.800.000,00	\$ 7.800.000,00	\$ 7.800.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 23.000.000,00	\$ 23.000.000,00	\$ 5.750.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 93.960.000,00	\$ 68.657.576,18	\$ 0,00	\$ 25.302.423,82	0,96	
\$ 13.000.000,00	\$ 11.516.309,44	\$ 3.774.003,47	\$ 1.483.690,56	0,81	
\$ 8.320.000,00	\$ 3.875.869,60	\$ 1.490.749,76	\$ 4.444.130,40	0,54	
\$ 10.920.000,00	\$ 10.920.000,00	\$ 10.920.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 39.960.000,00	\$ 39.960.000,00	\$ 39.960.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 11.520.000,00	\$ 11.520.000,00	\$ 11.520.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 10.240.000,00	\$ 10.240.000,00	\$ 10.240.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 70.072.000,00	\$ 70.072.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	1	

Gráfico 37. Valor Ganado F
Fuente Propia

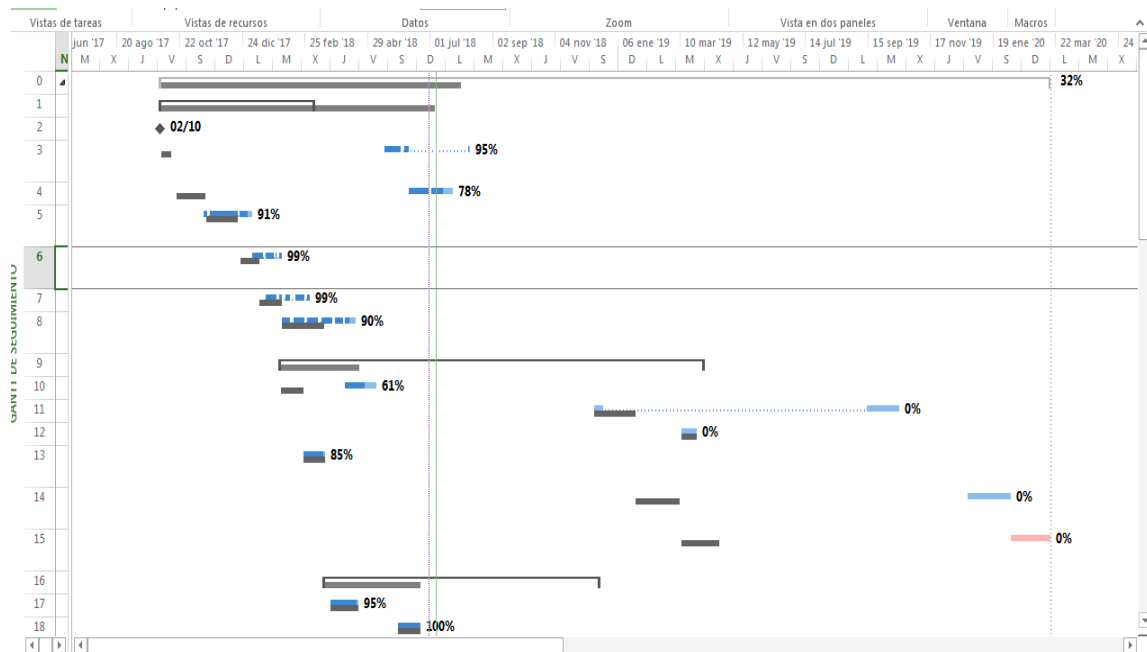


Gráfico 38. Valor Ganado G
Fuente propia

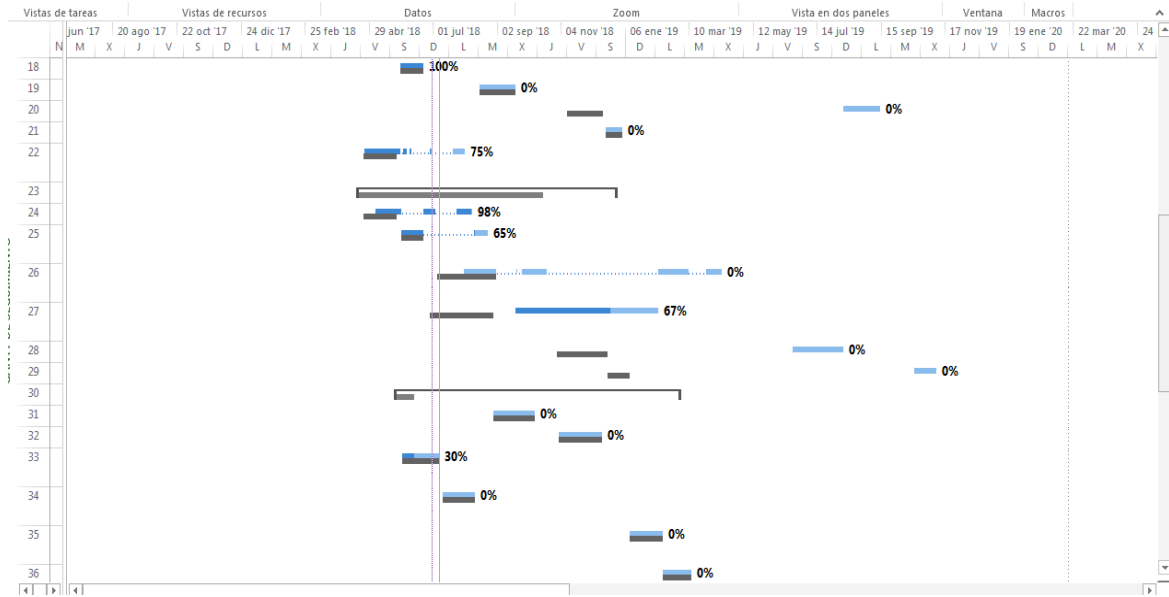


Gráfico 39. Valor Ganado H
Fuente propia

Curva S:

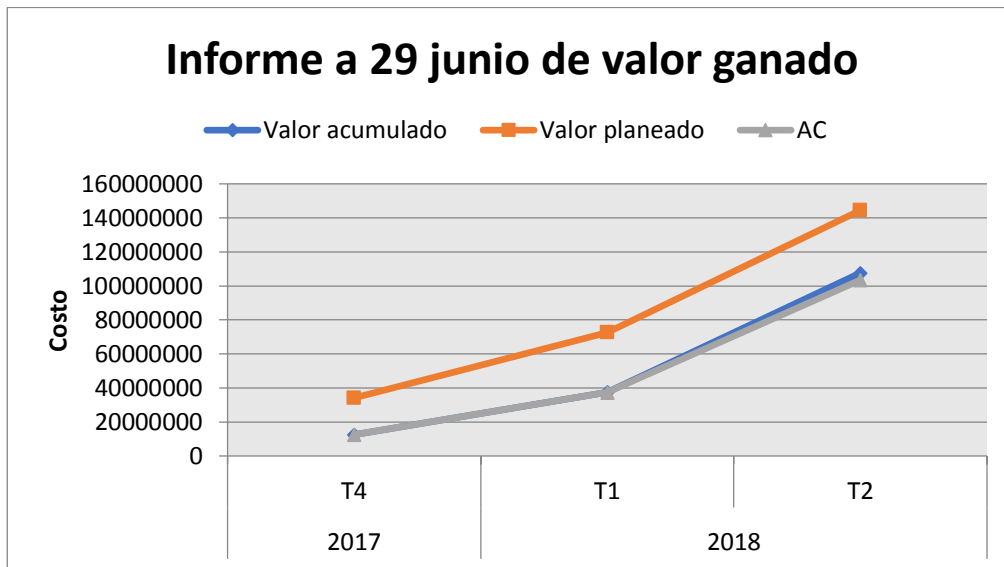


Gráfico 40. Curva S-2
Fuente propia

Indicador de Comunicaciones

Al 29 de 2018 según la información suministrada por el área comercial de la empresa Crear Soluciones empresariales S.A, Luego de realizar varias campañas de publicidad y fogueo de marca se observó un nivel de expectativa del 35% a nivel local de la competencia pues ya está en marcha el proceso de creación de la empresa.

Indicador de ventas.

Al igual que el anterior periodo se detectó que el indicador de ventas aún no es medible ya que dentro del proceso de creación de la empresa hasta la fecha, se está iniciando la fase de creación de empresa, para lo cual la fuerza de ventas de la compañía aún no se ha integrado y no se ha consolidado. Se espera que para inicios del 2019 se pueda medir este indicador

Indicador de Rotación IR

A 29 de junio de 2018 no se han presentado variaciones significativas en cuanto este indicador. Pues se ha presentado cero (0) renunciaciones, la cantidad de empleados permanentes continua estable. Sin embargo, se contrató a un recurso adicional con un contrato por obra labor.

Conclusiones

El valor planeado (PV) o el que se tenía previsto para este periodo de tiempo era de \$ 144.448.000 y el valor Ganado (EV) corresponde a \$ 107.634.674, con lo anterior se observó una disminución significativa con respecto al valor Ganado (EV) versus el Valor planeado(PV) de aproximadamente \$ 36.000.000 lo que significa que la estimación del valor del trabajo actualmente terminado y el ritmo de ejecución de la actividad no han llegado a su tope. Posteriormente al validar el costo actual (AC) se observó que se gastó solo \$ 103.453.745. Con esta primera interpretación se puede inferir que se continua con la demora en el tiempo de entrega de las actividades. Sin embargo, con el análisis de los siguientes indicadores se verificará si se continua igual con el anterior periodo a 31 de enero de 2018, si mejoro o empeoro.

Por otro lado, se relacionan en la siguiente tabla los resultados de los indicadores para el periodo del 29 de junio de 2018:

INDICADOR	RESULTADO
SV	36.813.325
CV	4.180.928
SPI	0.75
CPI	1.04
BAC	\$ 504.960.000
EAC	\$485.346.774
ETC	0
VAC	\$19.613.225

Tabla 19. Indicadores Curva S-2
Fuente Propia

El SV al darnos un valor positivo indica que el proyecto está dentro del tiempo establecido para el proyecto, sin embargo, se observa que para este periodo el SPI fue de 0.75 a diferencia del periodo anterior a 31 de enero de 2018 que fue de 0.46 para lo cual se observó que mejoro en un 29% inmediatamente sobre el periodo anterior, aún se presenta demoras en el tiempo para la ejecución de las actividades. Con respecto al CV fue de 4.180.928 y el CPI fue de 1,04 lo que indica que el proyecto continuo dentro del presupuesto.

Continuando con el análisis el costo total del proyecto es de \$ 504. 960.000, al 31 de enero de 2018 el nuevo presupuesto del proyecto es de \$ \$485.346.774, para ello que se presente una diferencia de \$ 19.613.225 que es un saldo a favor que se tiene en el proyecto. Dados estos resultados para esa fecha aún no es necesario solicitar más dinero para el cumplimiento del proyecto.

Acciones por seguir para corregir las variaciones

Luego de comparar el periodo a 29 de junio de 2018 y el anterior las acciones que se tomara para corregir la variación que se presentó en el cumplimiento del cronograma son: se centrara un recurso adicional al que ya se tenía para asumir ciertas tareas, con ello se

espera que para el próximo seguimiento que se le realice al proyecto ya se halla solucionado el tema de las demoras en el proyecto.

Seguimiento a 27 de agosto de 2018

Nombre de tarea	PV	EV	AC	SV	CV	SPI	CPI	BAC
▲ valor ganado 27 AGOSTO 2018	\$ 219.081.391,30	\$ 60.586.690,76	\$ 61.052.243,32	(\$ 158.494.700,55)	(\$ 465.552,57)	0,28	0,99	\$ 504.960.000,00
▲ Estudio Técnico	\$ 47.304.000,00	\$ 42.196.298,33	\$ 42.147.520,00	(\$ 5.107.701,67)	\$ 48.778,33	0,89	1	\$ 47.304.000,00
inicio	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 0,00
Diseñar el concepto del producto	\$ 5.120.000,00	\$ 4.872.133,33	\$ 4.864.000,00	(\$ 247.866,67)	\$ 8.133,33	0,95	1	\$ 5.120.000,00
Estructurar el producto	\$ 13.440.000,00	\$ 10.546.666,67	\$ 10.483.200,00	(\$ 2.893.333,33)	\$ 63.466,67	0,78	1,01	\$ 13.440.000,00
Definir el ciclo de vida del producto	\$ 13.728.000,00	\$ 12.489.750,00	\$ 12.492.480,00	(\$ 1.238.250,00)	(\$ 2.730,00)	0,91	1	\$ 13.728.000,00
Analizar ciclo de vida del producto	\$ 3.952.000,00	\$ 3.902.346,67	\$ 3.912.480,00	(\$ 49.653,33)	(\$ 10.133,33)	0,99	1	\$ 3.952.000,00
Definir tamaño del proyecto	\$ 4.864.000,00	\$ 4.815.360,00	\$ 4.815.360,00	(\$ 48.640,00)	\$ 0,00	0,99	1	\$ 4.864.000,00
Definir ubicación del proyecto	\$ 6.200.000,00	\$ 5.570.041,67	\$ 5.580.000,00	(\$ 629.958,33)	(\$ 9.958,33)	0,9	1	\$ 6.200.000,00
▲ Estudio económico y financiero	\$ 22.800.000,00	\$ 7.667.309,09	\$ 7.661.600,00	(\$ 15.132.690,91)	\$ 5.709,09	0,34	1	\$ 122.040.000,00
Estimar Costos de inversión	\$ 12.560.000,00	\$ 7.667.309,09	\$ 7.661.600,00	(\$ 4.892.690,91)	\$ 5.709,09	0,61	1	\$ 12.560.000,00
Definir costos de inversión	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 33.600.000,00
Definir costos de operación	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 44.520.000,00
Calcular los calculos de operación	\$ 10.240.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	(\$ 10.240.000,00)	\$ 0,00	0	0	\$ 10.240.000,00
Realizar evaluación financiera del proyecto	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 10.240.000,00
Analizar la evaluación financiera	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 10.880.000,00
▲ Estudio de mercado	\$ 42.320.000,00	\$ 528.383,33	\$ 1.134.614,63	(\$ 41.791.616,67)	(\$ 606.231,30)	0,01	0,47	\$ 62.160.000,00
Estudiar mercados	\$ 7.200.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	(\$ 7.200.000,00)	\$ 0,00	0	0	\$ 7.200.000,00
Dimensionar la demanda	\$ 9.600.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	(\$ 9.600.000,00)	\$ 0,00	0	0	\$ 9.600.000,00
Analizar la demanda	\$ 2.520.000,00	\$ 528.383,33	\$ 1.134.614,63	(\$ 1.991.616,67)	(\$ 606.231,30)	0,21	0,47	\$ 7.280.000,00
Dimensionar la oferta	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 7.280.000,00
Analizar oferta	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	0	\$ 7.800.000,00
Determinar población objetivo	\$ 23.000.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	(\$ 23.000.000,00)	\$ 0,00	0	0	\$ 23.000.000,00
▲ Creación de organización	\$ 70.272.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	(\$ 70.272.000,00)	\$ 0,00	0	0	\$ 93.960.000,00
Definir objetivos estratégicos	\$ 13.000.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	(\$ 13.000.000,00)	\$ 0,00	0	0	\$ 13.000.000,00
Determinar la planeación estratégica	\$ 8.320.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	(\$ 8.320.000,00)	\$ 0,00	0	0	\$ 8.320.000,00
establecer el direccionamiento estratégico	\$ 9.880.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	(\$ 9.880.000,00)	\$ 0,00	0	0	\$ 10.920.000,00

Gráfico 41. Valor Ganado I
Fuente Propia

BAC	EAC	ETC	VAC	TCPI	regar nueva colum
\$ 504.960.000,00	\$ 504.561.075,46	\$ 0,00	\$ 398.924,54	1	
\$ 47.304.000,00	\$ 47.249.354,56	\$ 0,00	\$ 54.645,44	0,99	
\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	
\$ 5.120.000,00	\$ 5.111.453,42	\$ 247.453,42	\$ 8.546,58	0,97	
\$ 13.440.000,00	\$ 13.359.133,93	\$ 2.875.933,93	\$ 80.866,07	0,98	
\$ 13.728.000,00	\$ 13.731.002,47	\$ 1.238.522,47	(\$ 3.002,47)	1	
\$ 3.952.000,00	\$ 3.962.262,77	\$ 49.782,77	(\$ 10.262,77)	1,26	
\$ 4.864.000,00	\$ 4.864.000,00	\$ 48.640,00	\$ 0,00	1	
\$ 6.200.000,00	\$ 6.211.087,98	\$ 631.087,98	(\$ 11.087,98)	1,02	
\$ 122.040.000,00	\$ 121.949.717,70	\$ 0,00	\$ 90.282,30	1	
\$ 12.560.000,00	\$ 12.550.673,00	\$ 4.889.073,00	\$ 9.327,00	1	
\$ 33.600.000,00	\$ 33.600.000,00	\$ 33.600.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 44.520.000,00	\$ 44.520.000,00	\$ 44.520.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 10.240.000,00	\$ 10.240.000,00	\$ 10.240.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 10.240.000,00	\$ 10.240.000,00	\$ 10.240.000,00	\$ 0,00	1	

Gráfico 42. Valor Ganado J
Fuente propia

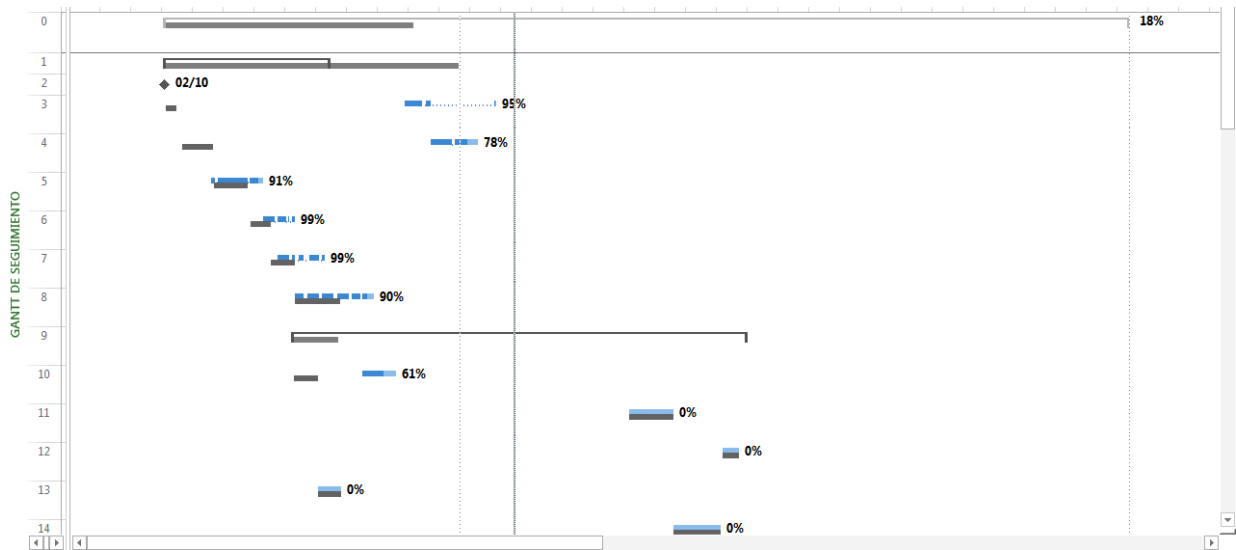


Gráfico 43. Valor Ganado K
Fuente propia

BAC	EAC	ETC	VAC	TCPI	regar nueva columi
\$ 504.960.000,00	\$ 504.561.075,46	\$ 0,00	\$ 398.924,54	1	
\$ 47.304.000,00	\$ 47.249.354,56	\$ 0,00	\$ 54.645,44	0,99	
\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	
\$ 5.120.000,00	\$ 5.111.453,42	\$ 247.453,42	\$ 8.546,58	0,97	
\$ 13.440.000,00	\$ 13.359.133,93	\$ 2.875.933,93	\$ 80.866,07	0,98	
\$ 13.728.000,00	\$ 13.731.002,47	\$ 1.238.522,47	(\$ 3.002,47)	1	
\$ 3.952.000,00	\$ 3.962.262,77	\$ 49.782,77	(\$ 10.262,77)	1,26	
\$ 4.864.000,00	\$ 4.864.000,00	\$ 48.640,00	\$ 0,00	1	
\$ 6.200.000,00	\$ 6.211.087,98	\$ 631.087,98	(\$ 11.087,98)	1,02	
\$ 122.040.000,00	\$ 121.949.717,70	\$ 0,00	\$ 90.282,30	1	
\$ 12.560.000,00	\$ 12.550.673,00	\$ 4.889.073,00	\$ 9.327,00	1	
\$ 33.600.000,00	\$ 33.600.000,00	\$ 33.600.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 44.520.000,00	\$ 44.520.000,00	\$ 44.520.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 10.240.000,00	\$ 10.240.000,00	\$ 10.240.000,00	\$ 0,00	1	
\$ 10.240.000,00	\$ 10.240.000,00	\$ 10.240.000,00	\$ 0,00	1	

Gráfico 44. Valor Ganado L
Fuente propia

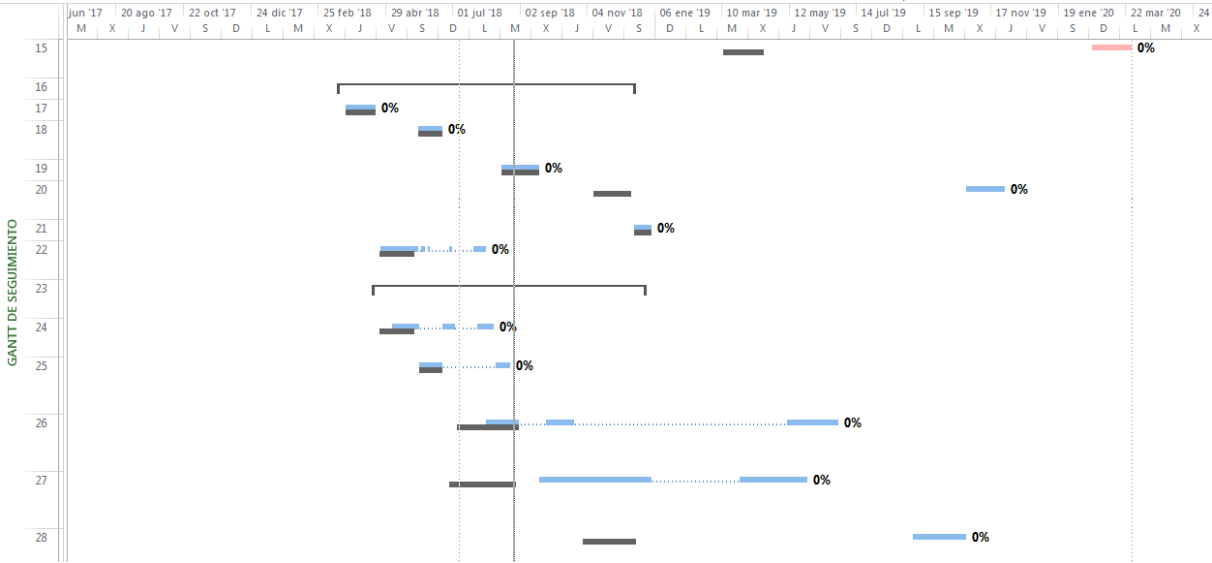


Gráfico 45. Valor Ganado M
Fuente propia

Curva S

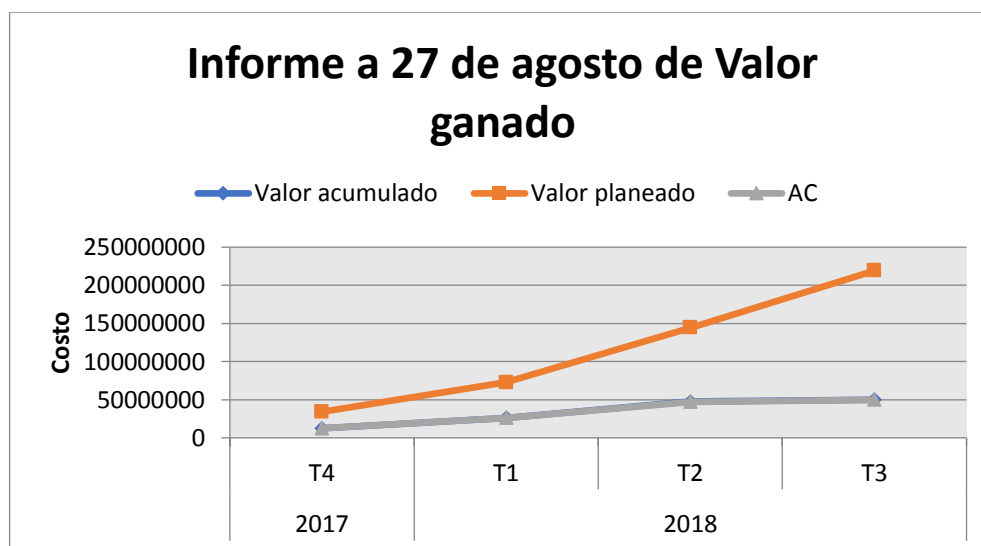


Gráfico 46. Curva S-3
Fuente propia

Conclusiones

El valor planeado (PV) o el que se tenía previsto para este periodo de tiempo era de \$ 219.081.391 y el valor Ganado (EV) corresponde a \$ 57.217.807, con lo anterior se observó una disminución significativa con respecto al valor Ganado (EV) versus el Valor planeado(PV) de aproximadamente \$ 150.000.000 lo que significa que la estimación del valor del trabajo actualmente terminado y el ritmo de ejecución de la actividad no han llegado a su tope. Posteriormente al validar el costo actual (AC) se observó que se gastó solo \$ 57.172.320. Con esto se puede inferir que la demora en la ejecución de las entregas disminuyó considerablemente. Sin embargo, con el análisis de los siguientes indicadores se verificará si se continua igual con el anterior periodo a 29 de junio de 2018, si mejoró o empeoró

Por otro lado, se relacionan en la siguiente tabla los resultados de los indicadores para el periodo del 27 agosto de 2018:

INDICADOR	RESULTADO
SV	161.863.583
CV	45.487

SPI	0.28
CPI	1
BAC	\$ 504.960.000
EAC	\$ 504.561.075
ETC	0
VAC	\$ 398.924

Tabla 20. Indicadores Curva S-3
Fuente Propia

El SV al darnos un valor positivo indica que el proyecto está dentro del tiempo establecido para el proyecto, sin embargo, se observa que para este periodo el SPI fue de 0.28 a diferencia del periodo anterior a 29 de junio de 2018 que fue de 0.75 para lo cual se observó que tiene disminución bastante considerable pues se está alejando demasiado a 1, para lo cual se podría estimar que hay una demora significativa en las actividad más exactamente de Analizar la Demanda, pues el indicador del SPI fue de 0,21 y ahí se disminuyó el CPI a 0,47 lo que indica que también se incrementó el costo. A pesar de que el CV fue de 45.487 y el CPI fue de 1 lo que indica que el proyecto continuo dentro del presupuesto, pero con esa novedad.

Por otro lado, el costo total del proyecto es de \$ 504. 960.000, a 27 de agosto de 2018 el nuevo presupuesto del proyecto es de \$ 504.561.075, para ello que se presente una diferencia de \$ 398.925 que es un saldo a favor que se tiene en el proyecto. Sin embargo, ya nos encontramos al límite para pedir un retranqueo de dinero para el cumplimiento del proyecto.

Acciones que seguir para corregir las variaciones

Luego de comparar el periodo a 31 de agosto de 2018 y el anterior se continuará con los recursos adicionales contratados para asumir las mismas y nuevas tareas del proyecto, y de esta forma terminar el proyecto sin inconvenientes en el tiempo de la ejecución de las actividades.

6.4 Plan de gestión de Calidad

6.4.1 métricas de calidad

CONCEPTO	OBJETIVOS	MÉTRICA	INDICADOR DE ÉXITO
EFFECTIVIDAD	Medir el logro de los objetivos propuestos para cada proceso de selección por cliente.	> 90%	Cumplimiento del 100% de los objetivos propuesto al iniciar cada proceso de selección.
EFICIENCIA	Evaluar el nivel de consecución y cumplimiento de los objetivos estratégicos planteados.	>85%	Alcanzar el cumplimiento mínimo del 85% de los objetivos estratégicos planteados.
PUNTUALIDAD	Determinar el cumplimiento de los tiempos establecidos para la entrega de cada producto o servicios ofrecido.	>90%	Cumplimiento del 90% del cronograma establecido.
PRODUCTIVIDAD	Evaluar los procesos de efectividad y eficiencia de los procesos realizados.	>80%	Alcanzar mínimo el 80% de cumplimiento de los conceptos de efectividad y eficiencia.
CALIDAD DEL PRODUCTO	Evaluar la calidad, la satisfacción de los clientes con el producto recibido de cada proceso de selección realizado	>90%	Lograr mínimo el 90% de satisfacción de los clientes

Tabla 21. Métricas de Calidad
Fuente Propia

6.4.2 documentos de prueba y evaluación

Para gestionar la calidad del proyecto se implementarán las siguientes herramientas y técnicas que permitan usar adecuadamente los procesos para alcanzar los objetivos de calidad del proyecto.

Recopilación de datos: Se utilizarán listas de verificación para evaluar los procesos desarrollados e identificará si los posibles problemas.

Análisis de datos: Se realizará un análisis de documentos producidos como los informes de desempeño para identificar posibles procesos fuera de control y un análisis de procesos para determinar las oportunidades de mejora de los procesos o los problemas que presenten los mismos

Métodos de mejora de la calidad: Se implementará el proceso de PLANIFICAR-HACER-VERIFICAR- ACTUAR para mejorarla calidad analizando y evaluando las oportunidades de mejora

Resolución de problemas: Se realizará un análisis de los problemas que se presentan en el proyecto para poder darles solución sin que se afecte el desarrollo de este

Representación de datos: Se realizará la aplicación de la técnica de causa y efecto para identificar las causa principales y secundarias de los problemas que se puedan presentar.

Plan de Auditorías de calidad

Se desarrollará un plan de auditorías de calidad al proyecto de creación de la organización CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES. El responsable será el Gerente de proyectos Erika Buitrago quien cuenta con los conocimientos y las habilidades, dicho procesos se realizará al 50% y 90% de ejecución del proyecto para garantizar así el cumplimiento de la política y los objetivos de calidad planteados para nuestro proyecto.

Plan de no conformidades

Luego de identificar las causas o las no conformidades es importante desarrollar acciones correctivas para controlar y acabar con dichas causas o problemas, definiendo responsabilidades y acciones correctivas en plazos determinados según la gravedad del problema o no conformidad. Para poder mitigar estas situaciones y generar acciones correctivas se evaluarán las no conformidades identificadas y dando continuidad al proceso PLANIFICAR-HACER-VERIFICAR-ACTUAR como estrategia de control, detección, mitigación y corrección de los incidentes o problemas.

6.4.3 entregables verificados

Entregable	Criterio	Porcentaje de cumplimiento	Tolerancia	Responsable
1.1 Creación de la organización	Se constituyó al 100% la organización CREAR	100 %	0	Gerente y Líder del Proyecto

	SOLUCIONES EMPRESARIALES. Se realizó el 100% del estudio del mercado en el que se va a desarrollar la organización CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES.			
1.2 Estudio de mercado	Se realizó el 100% del estudio del mercado en el que se va a desarrollar la organización CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES.	100 %	0	Gerente y Líder del Proyecto
1.3 Estudio técnico	Se realizó el 100% del estudio técnico de la construcción de la organización CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES.	100 %	0	Gerente y Líder del Proyecto
1.4 Estudio económico y financiero	Se realizó el 100% del análisis de costos de la creación de la organización y del portafolio de servicios.	100 %	0	Gerente y Líder del Proyecto
1.5 Estudio ambiental	Se realizó el 100% del estudio ambiental de proyecto de la construcción de la organización CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES.	100 %	0	Gerente y Líder del Proyecto
1.6 Portafolio de servicios	Se diseñó al 100% del portafolio de servicios donde se especifiquen las características y costos de cada uno.	100 %	0	Gerente y Líder del Proyecto
1.7 Gerencia de Proyectos	Se creó el 100% de los documentos finales producto de la culminación del proyecto	100 %	0	Gerente y Líder del Proyecto

Tabla 22. Entregables Verificados

Fuente Propia

6.5 Plan de gestión de Recursos

6.5.1 estructura de desglose de recursos

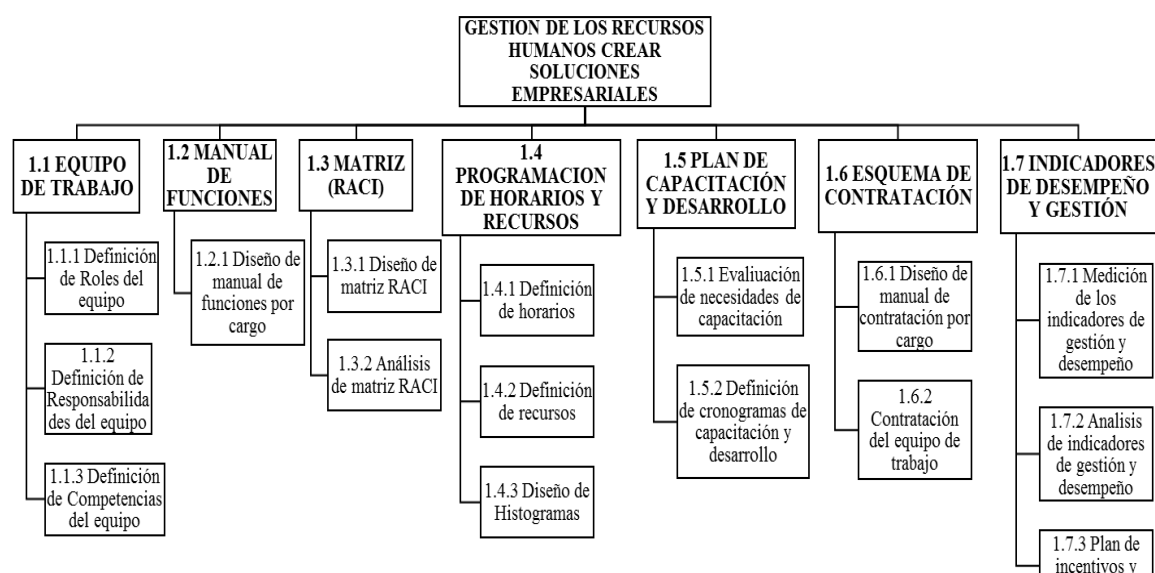


Gráfico 47. Estructura de Desglose de Recursos
Fuente Propia

6.5.2 asignaciones de recursos físicos y asignaciones del equipo del proyecto

Rol o perfil	Competencias	Responsabilidad	Autoridad
Gerencia general (Gerencia Administrativa)	Profesional con especialización en Gerencia de Proyectos	Revisar que se cumplan con los principios de Administrativos y contables de la empresa	Profesional con especialización en Gerencia de Proyectos
	Experiencia en la dirección de proyectos.	Mantener y cumplir los lineamientos del Sistema de Gestión de la Calidad.	Experiencia en la dirección de proyectos.
	Experiencia en la gestión de oficinas de administración de proyectos.	Velar por la aplicación y el cumplimiento de las normas de la organización.	Experiencia en la gestión de oficinas de administración de proyectos.
	Conocimientos en herramientas de gestión de proyectos de la organización.	Administrar y gestionar los procesos de reclutamiento y selección internos de la organización.	Conocimientos en herramientas de gestión de proyectos de la organización.
	Conocimientos en la metodología de administración de proyecto descritos por el PMI.	Responsable en cumplimiento de las funciones y objetivos del área Administrativa.	Conocimientos en la metodología de administración de proyecto descritos por el PMI.
	Utilización de la herramienta Office.	Cumplir con las normas y procedimientos de seguridad y salud en el trabajo.	Utilización de la herramienta Office. Conocimiento en las herramientas de consulta de base de datos.

Gerencia general (Gerencia Operativa)	Conocimiento en las herramientas de consulta de base de datos.	Velar por el bienestar de los empleados de toda la empresa.	
	Profesional con especialización en Gerencia de Proyectos	Revisar que se cumplan con los principios de Administrativos y contables de la empresa	Establecer los criterios de conformidad de las funcionalidades.
	Experiencia en la dirección de proyectos.	Mantener y cumplir los lineamientos del Sistema de Gestión de la Calidad.	Establecer líneas de formato para la documentación
	Experiencia en la gestión de oficinas de administración de proyectos.	Velar por la aplicación y el cumplimiento de las normas de la organización.	Definir en caso de ser necesario la alternativa a tomar respecto al producto.
	Conocimientos en herramientas de gestión de proyectos de la organización.	Administrar y gestionar los procesos de reclutamiento y selección internos de la organización.	Definir líneas de trabajo y control de proceso administración de proyecto.
	Conocimientos en la metodología de administración de proyecto descritos por el PMI.	Responsable en cumplimiento de las funciones y objetivos del área operativa.	Definir los cronogramas de trabajo.
	Utilización de la herramienta Office.	Cumplir con las normas y procedimientos de seguridad y salud en el trabajo.	Establecer fechas de entregables.
	Conocimiento en las herramientas de consulta de base de datos.	Velar por el bienestar de los empleados de toda la empresa	Liberar a los miembros del equipo cuando finalizan su labor.
Equipo de apoyo			Negociar el cambio de personal en caso de ser necesario.
			Autorizar tiempo extraordinario de ser necesario.

Psicólogos analistas de procesos Ejecutivos	Profesional en Psicología con especialización y amplia experiencia en Psicología Organizacional.	Utilizar y mantener la confidencialidad de la información suministrada por la organización y los clientes.	Determinar como resultado de la aplicación de pruebas, protocolos y procesos estandarizados de selección los candidatos y seleccionados según cada perfil
	Experiencia en aplicación e interpretación de pruebas psicotecnicas y psicométricas y procesos de reclutamiento y selección del personal	Utilizar eficientemente los recursos asignados por la empresa como el software de verificación de información	
Psicólogos analistas de procesos Operativos	Utilización de la herramienta Office.	Elaborar y actualizar regularmente el manual de descripción de perfiles de nivel ejecutivo de las diferentes organizaciones.	Determinar como resultado de la aplicación de pruebas, protocolos y procesos estandarizados de selección los candidatos y seleccionados según cada perfil
	Conocimiento en las herramientas de consulta de base de datos.	Realizar procesos de atracción y reclutamiento de personal de acuerdo con las necesidades de los clientes	
Ingeniero de soporte Tecnológico	Profesional en Psicología con especialización y amplia experiencia en Psicología Organizacional.	Desarrollar informes de selección de personal, que incluyan los posibles candidatos.	Determinar como resultado de la aplicación de pruebas, protocolos y procesos estandarizados de selección los candidatos y seleccionados según cada perfil
	Experiencia en aplicación e interpretación de pruebas psicotecnicas y psicométricas y procesos de reclutamiento y selección del personal	Utilizar y mantener la confidencialidad de la información suministrada por la organización y los clientes.	
Ingeniero de soporte Tecnológico	Utilización de la herramienta Office.	Utilizar eficientemente los recursos asignados por la empresa como el software de verificación de información	Determinar como resultado de la aplicación de pruebas, protocolos y procesos estandarizados de selección los candidatos y seleccionados según cada perfil
	Conocimiento en las herramientas de consulta de base de datos.	Elaborar y actualizar regularmente el manual de descripción de perfiles de nivel operativo de las diferentes organizaciones.	
Ingeniero de soporte Tecnológico	Realizar procesos de atracción y reclutamiento de personal de acuerdo con las necesidades de los clientes	Realizar procesos de atracción y reclutamiento de personal de acuerdo con las necesidades de los clientes	Determinar como resultado de la aplicación de pruebas, protocolos y procesos estandarizados de selección los candidatos y seleccionados según cada perfil
	Desarrollar informes de selección de personal, que incluyan los posibles candidatos.	Desarrollar informes de selección de personal, que incluyan los posibles candidatos.	
Ingeniero de soporte Tecnológico	Utilizar y mantener la confidencialidad de la información suministrada por la organización y los clientes.	Utilizar eficientemente los recursos asignados para cada área.	Determinar como resultado de la aplicación y uso del software DIGILOG UK la
	Utilizar eficientemente los recursos asignados por la empresa como el software de verificación de información	Utilizar eficientemente los recursos asignados por la empresa como el software de verificación de información	

	desarrollo de paquetes de software.	Utilizar, resguardar y mantener la confidencialidad de la información suministrada por la organización y por el cliente, así mismo, de la herramienta DIGILOG UK.	pertinencia del candidato seleccionado según cada perfil.
	Conocimiento en las herramientas de consulta de base de datos.		
	Utilización de la herramienta Office.	Mantener y cumplir los lineamientos del Sistema de Gestión de la Calidad de la organización.	
		Brindar el soporte respectivo en cualquier momento a quien lo solicite en la empresa	
	Equipo de asistencia		
		Mantener y cumplir los lineamientos del Sistema de Gestión de la Calidad.	
		Velar por la aplicación de la norma y el cumplimiento de las normas de la organización.	
	Profesional en áreas administrativas con experiencia en apoyo y asistencia.	Mantener bajo protección la confidencialidad de la información suministrada por la organización y por el cliente.	
Asistente de gerencia	Utilización de la herramienta Office.	Responsable en cumplimiento de las funciones y objetivos del área Administrativa y operativa de la empresa	Apoyar y facilitar los procesos desarrollados por las demás áreas
	Conocimiento en las herramientas de consulta de base de datos.	Cumplir con las normas y procedimientos de seguridad y salud en el trabajo.	
		Llevar la agenda y control de los procesos de las dos áreas tanto administrativa como operativa	
		Mantener contacto y conexión con los clientes actuales y buscar de forma activa nuevos clientes potenciales en el mercado	Apoyar y facilitar los procesos desarrollados por las demás áreas
Asesores de ventas	Personal con amplia experiencia y formación		

en ventas y atracción y
clientes potenciales.

Utilización de la
herramienta Office.

Conocimiento en las
herramientas de consulta
de base de datos.

Tabla 23. Asignación de Recursos
Fuente Propia

6.5.3 calendario de recursos

El equipo de trabajo desarrollará las actividades y responsabilidades asignadas, se utilizará como herramienta de calendario Project para verificar la cantidad de actividades que se pueden asignar a los diferentes recursos. En los siguientes gráficos se observan varias sobreasignaciones de recursos.

	CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES	\$ 508.280.000	11.088 horas	283 días	lun 02/10/17	mar 27/11/18		
	Estudio Técnico	\$ 51.024.000	1.296 horas	111 días	lun 02/10/17	jue 15/03/18		
	Inicio	\$ 0	0 horas	0 días	lun 02/10/17	lun 02/10/17		
	Diseñar el concepto del producto	\$ 5.120.000	128 horas	8 días	lun 02/10/17	jue 12/10/17	2	Catherine Castillo;Erika Buitrago
	Estructurar el producto	\$ 13.440.000	336 horas	21 días	jue 12/10/17	mié 15/11/17	3	Catherine Castillo;Erika Buitrago
	Definir el ciclo de vida del producto	\$ 13.728.000	352 horas	22 días	mié 15/11/17	lun 18/12/17	4	Erika Buitrago;Analista I
	Analizar ciclo de vida del producto	\$ 3.952.000	104 horas	13 días	lun 18/12/17	mar 09/01/18	4;5	Analista I
	Definir tamaño del proyecto	\$ 4.864.000	128 horas	16 días	mar 09/01/17	mié 31/01/17	3;6	Analista I
	Definir ubicación del proyecto	\$ 9.920.000	248 horas	31 días	mié 31/01/18	jue 15/03/18	4;7	Catherine Castillo
	Estudio económico y financiero	\$ 121.640.000	1.416 horas	82 días	mié 31/01/17	vie 01/06/18		
	Estimar Costos de Inversion	\$ 12.160.000	304 horas	19 días	mié 31/01/17	mar 27/02/17	7	Catherine Castillo;Erika Buitrago
	Definir costos de Inversion	\$ 33.600.000	240 horas	30 días	mar 27/02/17	vie 13/04/18	10	Erika Buitrago;Tramites crear em
	Definir costos de operación	\$ 44.520.000	88 horas	11 días	mar 27/02/17	mié 14/03/17	10	Erika Buitrago;Servicios publicos
	Calcular los calculos de operación	\$ 10.240.000	256 horas	16 días	mar 27/02/18	jue 22/03/18	10	Catherine Castillo;Erika Buitrago
	Realizar evaluación financiera del proyecto	\$ 10.240.000	256 horas	16 días	vie 13/04/18	mar 08/05/18	11	Catherine Castillo;Erika Buitrago
	Analizar la evaluación financiera	\$ 10.880.000	272 horas	17 días	mar 08/05/18	vie 01/06/18	14	Catherine Castillo;Erika Buitrago
	Estudio de mercado	\$ 62.160.000	1.640 horas	75 días	jue 22/03/18	lun 16/07/18		
	Estudiar mercados	\$ 7.200.000	160 horas	20 días	jue 22/03/18	lun 23/04/18	13	Proveedor Mercadeo y publicida
	Dimensionar la demanda	\$ 9.600.000	256 horas	16 días	lun 23/04/18	jue 17/05/18	17	Asesor Comercial;Proveedor Mei
	Analizar la demanda	\$ 7.280.000	208 horas	13 días	jue 17/05/18	mié 06/06/17	18	Asesor Comercial;Erika Buitrago
	Dimensionar la oferta	\$ 7.280.000	208 horas	13 días	mié 06/06/17	mar 26/06/17	19	Asesor Comercial;Erika Buitrago

Gráfico 48. Calendario de Recursos
Fuente propia

6.5.4 plan de capacitación y desarrollo del equipo

Se busca capacitar al 100% de nuestro equipo de trabajo utilizando estrategias como:

- Desarrollo de trabajos prácticos que se vienen realizando cotidianamente.
- Presentación de casos casuísticos del área.
- Realizar talleres.
- Metodología de exposición – diálogo

Mediante el uso de estas estrategias realizaremos procesos de capacitación y formación al equipo de trabajo en temas como:

Planeación Estratégica

- a) Gestión del Cambio
- b) Relaciones Humanas
- c) Relaciones Públicas
- d) Manejo y uso del software DIGILOC UK.
- e) Manejo y uso de pruebas psicométricas y psicotécnicas para reclutamiento y selección del personal.

6.6 Plan de gestión de comunicaciones

6.6.1 sistema de información de comunicaciones

Se van a realizar Reuniones periódicas cada 2 meses, con los integrantes del equipo de trabajo. La comunicación interna se ve beneficiada por reuniones periódicas que se realizan en forma vertical y horizontal; de igual forma se generan actas de reuniones donde se dejan tareas y se hace seguimiento a las situaciones expuestas. Estas reuniones no son necesariamente formales sin embargo ayuda a que los participantes estén enterados de los problemas y situaciones que afectan el proyecto en tiempo real. Estas reuniones estarán supervisadas por el Gerente de proyectos quien realizara un control exhaustivo para controlar

El plan de Gestión de las Comunicaciones deberá seguir los siguientes pasos:

1. Identificación y clasificación de stakeholders.
2. Determinación de requerimientos de información.
3. Elaboración de la Matriz de Comunicaciones del Proyecto.
4. Actualización del Plan de Gestión de las Comunicaciones.
5. Aprobación del Plan de Gestión de las Comunicaciones.

Para las actualizaciones del plan de gestión de cambios se deberán adelantar las siguientes acciones:

1. Se apruebe una Solicitud de Cambio que impacte el Plan de Proyecto.
2. Se genere una acción correctiva que impacte los requerimientos o necesidades de información de los stakeholders.
3. Revisaran los cambios de personal en el equipo de proyecto.
4. Se generen cambios en las asignaciones de personas a roles del proyecto.
5. Se generen solicitudes especiales de informes o reportes adicionales.
6. Validar quejas, sugerencias, comentarios o evidencias de requerimientos de información no satisfechos.
7. Validar si existen deficiencias de comunicación interna y con involucrados externos.

6.6.2 diagrama de flujo de la información

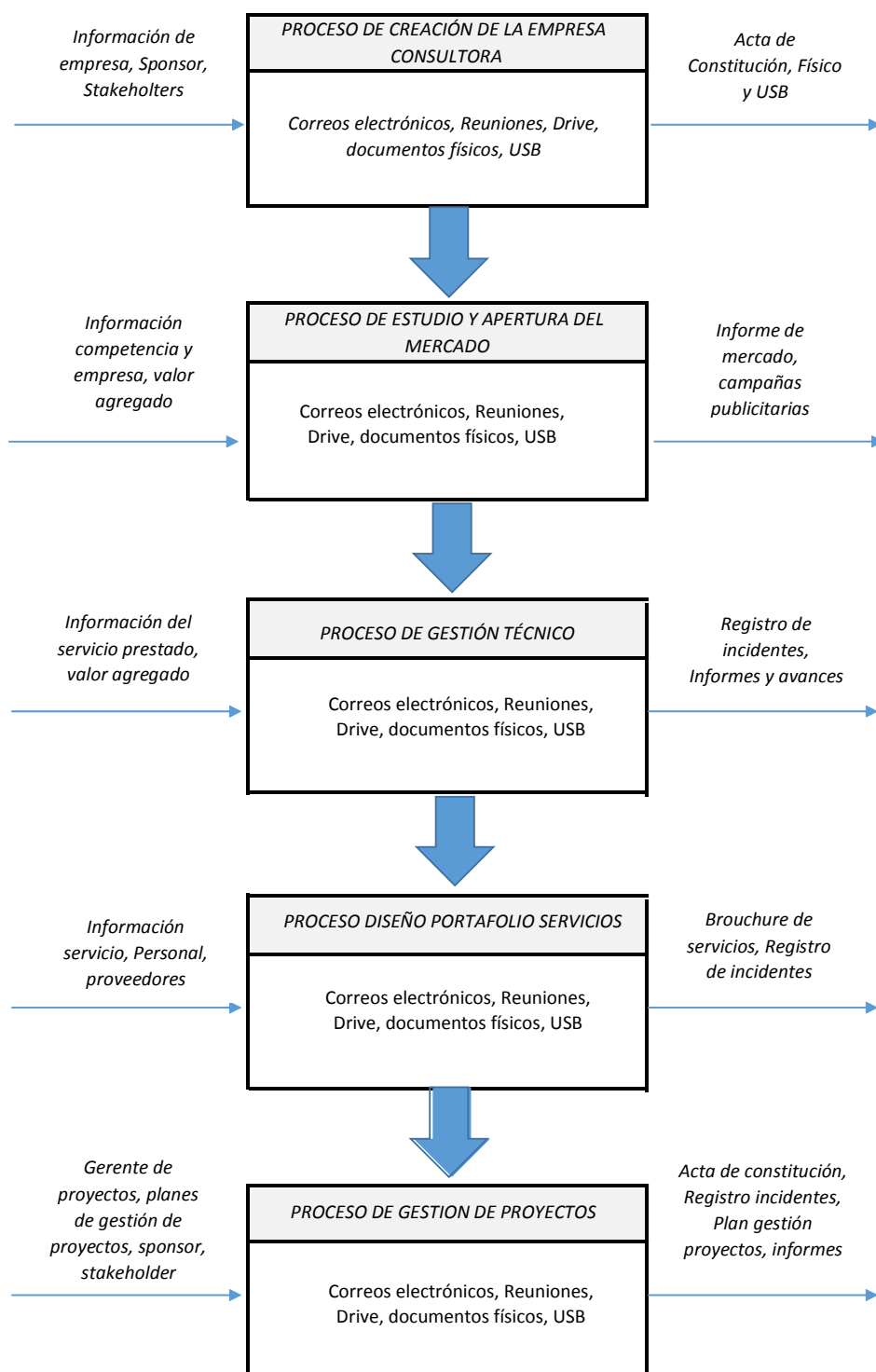


Gráfico 49. Diagrama de flujo de Información
Fuente propia

6.6.3 matriz de comunicaciones

Comunicación							Rol - nombre				Control		
Tip o	Método	Motivo	Frecuen cia	Contenido / anexos	Urgencia	Sensibilida d	Emisor	Destinatario	Autoriza	Asistentes	Registros - documentos	Seguimie nto	Observacio nes
Interactiva	Llamadas tel.	Realizació n de entrevistas de selección para los candidatos a los diferentes procesos a través de software digilog	Diaria	Informe de selección	Dependie ndo del cargo al cual se esté presentando	Informaci ón bastante confidenc ial, validació n de datos personales	Analista de selecció n	Candidatos - empresas contratantes del servicio	Gerenci a operativ a	Analista de selección, candidatos , gerente operativo	Registro en planta telefónica de la llamada, e informe escrito de la entrevista	Diario	Se dejan registradas las llamadas en las respectivas bases de datos
	Chat	Comunica ción interna entre áreas y hacia los diferentes clientes	Semanal	Validación de nuevos servicios para el proceso de selección	Según la necesidad del cliente y el tipo de requerimi ento entre las áreas	Alta por el manejo de datos	Gerencia , asistente de gerencia	Potenciales clientes	Gerenci a general	Asistente de gerencia, clientes, gerente, analista de selección	Plataforma electrónica, mensajes enviados vs los recibidos	Cada 3 días	Validar las nuevas oportunida des de servicios
	Teleconferencia	Validació n y seguimien to remoto para el apoyo tecnológico con el proveedor de la herramient a digilog en cuanto funcionalidad de esta	Mensual	Registros digitales del acceso al software, bitácora de mantenimie ntos y servicios	Inmediata , ya que sin la herramien ta no se puede realizar el proceso de validación de candidatos	Informaci ón del software es confidenc ial	Ingenier o de soporte tecnológico	Proveedor herramienta digilog	Gerenci a operativ a	Ingeniero de soporte, analistas de selección y proveedor de herramient a	Bitácora de servicios y mantenimie ntos	Cada vez que se presente falla en el sistema digilog	Validar que el sistema quede funcionand o correctamente

Push	Videoconferencia	Para validar los avances en cuanto a la publicidad y mercadotecnia del servicio,	Mensual	Validación de avances del proceso de publicidad y mercadotecnia	No es muy urgente	Alta por el manejo de información confidencial de la empresa	Gerencia general	Proveedor de publicidad	Gerencia general	Proveedor, gerente general, asistente de gerencia	Acta de reunión por video conferencia	Cada 15 días	Controlar que se esté ejecutando la publicidad
	Reunión equipo proyecto	Verificar los avances del proyecto, lecciones aprendidas y novedades Realizar el seguimiento acordado para cada uno de los actores involucrados en el proyecto	Mensual	Acta con novedades, tareas y compromisos	Inmediata para analizar el progreso del proyecto	Información confidencial y sensible	Gerente de proyecto	Equipo de trabajo (empleados)	Gerente general	Toda la planta organizacional	Acta de reunión	Cada mes	Verificar que se realicen las tareas y se cumplan los compromisos
	Comité seguimiento proyecto	acordado para cada uno de los actores involucrados en el proyecto	Quincenal	Acta de cominito con tareas y novedades	Media	Información sensible sobre el proyecto	Gerente general	Equipo de trabajo a través del comité asignado para seguimiento	Gerente de proyectos	Equipo de trabajo a través del comité asignado para seguimiento	Acta de comité	Quincenal	Control y seguimiento de las tareas asignadas por grupos de trabajo
	Junta de socios	Validar el estado del proyecto en cuanto alcance-costos y tiempo. Si se están cumpliendo o con los objetivos	Trimestral	Acta de reunión de socios	Alta	Información confidencial del proyecto y sus potenciales clientes	Socios fundadores	Socios, interesados y sponsor	Gerente general	Socios, interesados y sponsor, asistente de gerencia	Acta de junta de socios en físico y magnético	Trimestral	Validar el cumplimiento de los objetivos del proyecto
	Cartas	Para notificar a interesados y sponsor de estado del proyecto	Mensual	Notificación de procesos internos del proyecto	Alta	Información confidencial	Gerente de proyectos	Interesados y sensor	Gerente general	Asistente de gerencia, analista de selección	Cartas digitales y físicas	Mensual	Entrega oportuna del mensaje enviado

Memorandos	Retrasos de los entregables del proyecto	Mensuales	Llamado de atención por retrasos contundentes en los procesos	Media	Información personal de los respectivos llamados de atención	Gerente de proyectos	Responsable de proceso con retraso	Gerente de proyectos	Gerente de proyectos y directamente responsable del proceso	Memorando en físico y digital para poner en conocimiento al directamente involucrado	Mensual	Cumplimiento de órdenes y de solicitudes
Correo electrónico	Envío de información relacionado con solicitudes y hallazgos del proyecto	Diarios	Información relevante de avances, solicitudes, novedades del proyecto	Alta	Información relevante para el equipo de trabajo	Gerente de proyectos, gerente operativo, asistente de gerencia, analista de selección, soporte técnico	Gerente de proyectos, gerente operativo, asistente de gerencia, analista de selección, soporte técnico, interesados, sponsor	Gerente de proyectos	Gerente de proyectos, gerente operativo, asistente de gerencia, analista de selección, soporte técnico, interesados, sponsor	Correos electrónicos,	Diario	Se escriban de forma clara, oportuna y pertinente
Informe estado y pronóstico	Poner en conocimiento a los interesados y sponsor el avance del proyecto	Mensuales	Gráficos, diagramas, tablas, números	Alta	Información sensible y de alta importancia	Gerente de proyectos	Interesados y sponsor	Gerente de proyectos	Gerente de proyectos, interesados y sponsor	Archivos en Excel, poder Paint, y programas de tabulación de información	Mensual	Verificar que la información registrada en los archivos corresponda con la información real del proyecto. Poner en conocimiento al público de la normatividad y legalidad del proyecto
Comunicado de prensa	Poner al tanto a las autoridades competentes la normatividad que rige el proyecto	Semestral	Normatividad, legislación, actas, permisos de funcionamiento	Alta	Información pública para conocimiento de todo el mundo	Gerente de proyectos	Autoridades competentes, comunidad, interesados, competencia, empleados	Gerente de proyectos	Autoridades competentes, comunidad, interesados, competencia	Documento escrito por medios magnéticos y físicos	Semestral	

Pull	Comunicados interesados	Información de avance del proyecto, poner en conocimiento	Mensuales	Información de avances, novedades y retrasos del proyecto	Alta	Información confidencial y privada del proyecto	Gerente de proyectos	Interesados y sponsor	Gerente de proyectos	Analista de selección, asistente de gerencia, gerente y soporte tecnológico	Informe escrito	Mensual	Informes claros, concisos del proyecto
	Acta comité proyecto	Información de tareas, compromisos y temas tratados	Mensuales	Información discriminada de tareas, compromisos, responsables, roles y tiempos de respuesta	Alta	Información privada y confidencial	Asistente de gerencia	Empleados, interesados, sponsor, gerente de proyectos	Gerente de proyectos	Empleados, interesados, sponsor, gerente de proyectos	Acta escrita manual y grabación	Mensual	Velar por que se cumplan con las asignaciones a cada uno de los integrantes del comité
	Acta socios	Información de avance del proyecto, cumplimiento del alcance, costo y tiempo	Trimestral	Información relevante de avances, solicitudes, novedades del proyecto	Alta	Información privada, confidencial, relevante	Gerente de proyectos	Socios	Socios	Gerente de proyectos, socios, asistente administrativa	Acta escrita manual y grabación	Trimestral	Propender que los socios conozcan la situación real del estado del proyecto
	Repositorio intranet	Dar a conocer los avances del proyecto, sus fases y alcances	Semanal	Información de fases, y etapas del proyecto	Media	Información y acceso a solo personal autorizado	Gerente de proyectos	Áreas involucradas, empleados, interesados, sponsor	Gerente de proyectos	Áreas involucradas, empleados, interesados, sponsor	Imágenes, audios, videos, escritos por web	Semanal	Poner en conocimiento interno la información de los avances del proyecto

Página internet	Mostrar los procesos innovadores y llamativos que ofrece el proyecto	Semanal	Panorama general del proyecto, información relevante, servicios innovadores	Baja	Información pública	Soporte tecnológico, proveedor web	Público en general	Gerente de proyectos	Público en general	Registro de accesos generales a la página web	Semanal	Brindar información precisa y oportuna del proyecto
Base datos proyecto	Recopilar información sensible del proyecto	Diario	Información de interesados, proveedores, clientes, sponsor, empleados	Alta	Información confidencial privada	Analistas de selección	Gerente de proyectos	Interesados	Analista de selección, gerente de proyectos	Tablas en Excel en medios magnéticos	Diario	Validar que la información de las bases de datos no se filtre a otras áreas
E-learning proyecto	Crear un compendio de procedimientos y herramientas para el desarrollo de cada una de las fases del proyecto	Trimestral	Manual de procedimientos del proyecto	Media	Información privada de la organización,	Gerente de proyectos	Interesados, empleados, sponsor, clientes	Gerente de proyectos	Gerente de proyectos, gerente operativo, asistente de gerencia, analista de selección, soporte técnico, interesados, sponsor	Colgado a la intranet y en pdf en el portal de funcionarios	Trimestral	Actualizar los procedimientos del manual

Tabla 24. matriz de Comunicaciones
Fuente Propia

6.7 Plan de gestión del riesgo

6.7.1 risk breakdown structure -RIBS

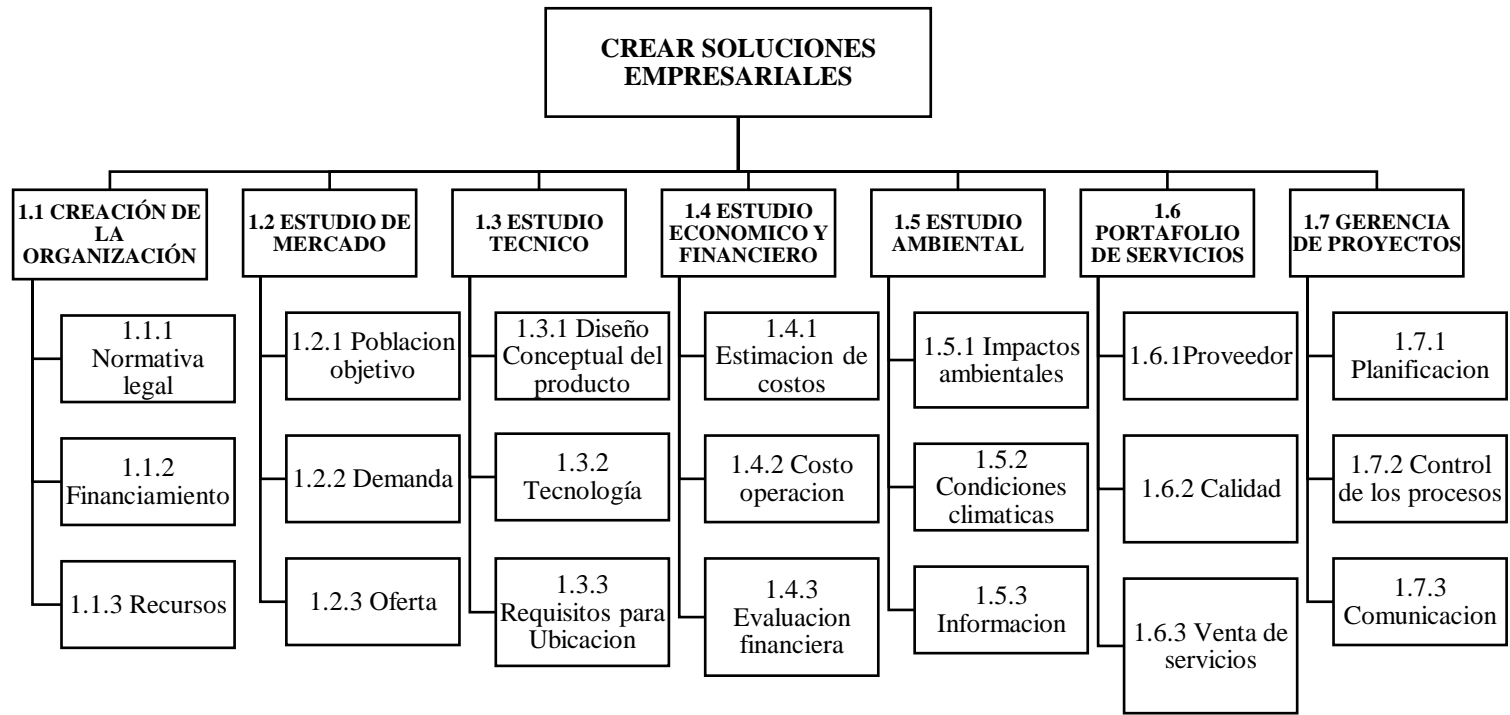


Gráfico 50. Estructura de Desglose RIB
Fuente Propia

6.7.2 matriz probabilidad Impacto y el umbral.

Dentro de la evaluación de la probabilidad de impacto se determinaron las siguientes matrices para la medición de las amenazas, riesgos y oportunidades.

Amenazas y Riesgos

Impacto		Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto	Muy Alto	Alto	Medio	Bajo	Muy Bajo
Probabilidad		0,05	0,1	0,2	0,4	0,8	0,8	0,4	0,2	0,1	0,05
Muy Alta	0,8	0,04	0,08	0,16	0,32	0,64	0,64	0,32	0,16	0,08	0,04
Alta	0,6	0,03	0,06	0,12	0,24	0,48	0,48	0,24	0,12	0,06	0,03
Media	0,3	0,015	0,03	0,06	0,12	0,24	0,24	0,12	0,06	0,03	0,015
Baja	0,1	0,005	0,01	0,02	0,04	0,08	0,08	0,04	0,02	0,01	0,005
Muy Baja	0,05	0,0025	0,005	0,01	0,02	0,04	0,04	0,02	0,01	0,005	0,003

Tabla 25. Matriz de amenazas y riesgos
Fuente Propia

Oportunidades

Muy Alta	>2.56
Alta	1.93 - 2.56
Media	1.29 - 1.92
Baja	0.65 - 1.28
Muy Baja	<0.64

Tabla 26. Matriz de probabilidad de Impacto
Fuente propia

6.7.3 matriz de riesgos

Matriz de Riesgos

Dentro del plan para la gestión de los riesgos se identificaron 84 riesgos dentro del proyecto a los cuales se identificó estrategia de riesgos, metodología, roles y responsabilidades, financiamiento, calendario, categorías de riesgo, apetito al riesgo del interesado, definiciones de la probabilidad e impactos de los riesgos, así como el análisis cualitativo y cuantitativo de los mismos (Ver Apéndice C).

Matriz de Cálculo de Valor Económico

RIESGO	TIPO	IMPACTO	PROBABILIDAD DEL RIESGO	EMV	RESERVA USUAL
1.1.1	AMENAZA	500.000	30%	150.000	45.000
1.1.1.1	AMENAZA	450.000	30%	135.000	40.500
1.1.1.2	OPORTUNIDAD	-5.000.000	30%	-1.500.000	
1.1.1.3	AMENAZA	1.000.000	30%	300.000	90.000
1.1.2	AMENAZA	408.000	30%	122.400	36.720
1.1.2.1	AMENAZA	320.000	30%	96.000	28.800
1.1.2.2	AMENAZA	210.000	50%	105.000	52.500
1.1.2.3	AMENAZA	510.000	50%	255.000	127.500
1.1.3	AMENAZA	220.000	50%	110.000	55.000
1.1.3.1	AMENAZA	759.000	50%	379.500	189.750
1.1.3.2	OPORTUNIDAD	-650.000	50%	-325.000	
1.1.3.3	OPORTUNIDAD	-950.000	50%	-475.000	
1.2.1	AMENAZA	820.000	60%	492.000	295.200
1.2.1.1	AMENAZA	100.000	60%	60.000	36.000
1.2.1.2	AMENAZA	50.000	60%	30.000	18.000
1.2.1.3	AMENAZA	560.000	60%	336.000	201.600
1.2.2	AMENAZA	230.000	60%	138.000	82.800
1.2.2.1	AMENAZA	123.000	60%	73.800	44.280
1.2.2.2	AMENAZA	456.000	60%	273.600	164.160
1.2.2.3	OPORTUNIDAD	-765.000	60%	-459.000	
1.2.3	AMENAZA	321.980	60%	193.188	115.913
1.2.3.1	AMENAZA	659.899	40%	263.960	105.584
1.2.3.2	AMENAZA	65.329	40%	26.132	10.453
1.2.3.3	AMENAZA	674.236	10%	67.424	6.742
1.3.1	AMENAZA	745.248	60%	447.149	268.289
1.3.1.1	AMENAZA	863.480	80%	690.784	552.627
1.3.1.2	OPORTUNIDAD	-8.735.993	60%	-5.241.596	
1.3.1.3	AMENAZA	5.343.299	30%	1.602.990	480.897
1.3.2	AMENAZA	554.756	40%	221.902	88.761
1.3.2.1	AMENAZA	875.456	40%	350.182	140.073
1.3.2.2	AMENAZA	437.859	40%	175.144	70.057
1.3.2.3	AMENAZA	494.600	40%	197.840	79.136
1.3.3	AMENAZA	735.439	40%	294.176	117.670
1.3.3.1	AMENAZA	742.563	30%	222.769	66.831
1.3.3.2	OPORTUNIDAD	-732.794	30%	-219.838	
1.3.3.3	AMENAZA	978.469	30%	293.541	88.062
1.4.1	AMENAZA	1.000.000	30%	300.000	300.000
1.4.1.1	OPORTUNIDAD	-500.000	30%	-150.000	
1.4.1.2	AMENAZA	400.000	30%	120.000	120.000
1.4.1.3	AMENAZA	100.000	30%	30.000	30.000
1.4.2	AMENAZA	5.000.000	30%	1.500.000	1.500.000
1.4.2.1	OPORTUNIDAD	-6.000.000	30%	-1.800.000	
1.4.2.2	AMENAZA	10.000.000	60%	6.000.000	6.000.000
1.4.2.3	AMENAZA	5.000.000	30%	1.500.000	1.500.000
1.4.3	AMENAZA	3.000.000	60%	1.800.000	1.800.000
1.4.3.1	OPORTUNIDAD	-1.500.000	60%	-900.000	
1.4.3.2	AMENAZA	7.000.000	60%	4.200.000	4.200.000
1.4.3.3	AMENAZA	4.000.000	60%	2.400.000	2.400.000
1.5.1	OPORTUNIDAD	-3.000.000	30%	-900.000	
1.5.1.1	AMENAZA	4.000.000	30%	1.200.000	1.200.000
1.5.1.2	AMENAZA	4.500.000	10%	450.000	450.000

1.5.1.3	OPORTUNIDAD	-3.000.000	30%	-900.000	
1.5.2	OPORTUNIDAD	-8.000.000	60%	-4.800.000	
1.5.2.1	AMENAZA	12.000.000	30%	3.600.000	3.600.000
1.5.2.2	AMENAZA	30.000.000	60%	18.000.000	18.000.000
1.5.2.3	AMENAZA	10.000.000	80%	8.000.000	8.000.000
1.5.3	OPORTUNIDAD	-7.000.000	80%	-5.600.000	
1.5.3.1	OPORTUNIDAD	-5.000.000	80%	-4.000.000	
1.5.3.2	AMENAZA	1.000.000	60%	600.000	600.000
1.5.3.3	AMENAZA	6.000.000	10%	600.000	600.000
1.6.1	AMENAZA	8.000.000	60%	4.800.000	4.800.000
1.6.1.1	OPORTUNIDAD	-10.000.000	80%	-8.000.000	
1.6.1.2	AMENAZA	3.000.000	60%	1.800.000	1.800.000
1.6.1.3	AMENAZA	2.000.000	30%	600.000	600.000
1.6.2	OPORTUNIDAD	-6.000.000	80%	-4.800.000	
1.6.2.1	OPORTUNIDAD	-6.000.000	80%	-4.800.000	
1.6.2.2	AMENAZA	15.000.000	60%	9.000.000	9.000.000
1.6.2.3	OPORTUNIDAD	-5.000.000	80%	-4.000.000	
1.6.3	AMENAZA	8.000.000	60%	4.800.000	4.800.000
1.6.3.1	OPORTUNIDAD	-4.000.000	80%	-3.200.000	
1.6.3.2	AMENAZA	3.500.000	30%	1.050.000	1.050.000
1.6.3.3	AMENAZA	5.000.000	60%	3.000.000	3.000.000
1.7.1	AMENAZA	638.366	30%	191.510	57.453
1.7.1.1	AMENAZA	327.846	60%	196.708	118.025
1.7.1.2	OPORTUNIDAD	-288.059	60%	-172.835	
1.7.1.3	OPORTUNIDAD	-645.437	80%	-516.350	
1.7.2	OPORTUNIDAD	-5.500.000	60%	-3.300.000	
1.7.2.1	AMENAZA	3.700.000	60%	2.220.000	2.220.000
1.7.2.2	OPORTUNIDAD	-5.000.000	60%	-3.000.000	
1.7.2.3	OPORTUNIDAD	-6.000.000	80%	-4.800.000	
1.7.3	OPORTUNIDAD	-4.000.000	80%	-3.200.000	
1.7.3.1	AMENAZA	30.000.000	10%	3.000.000	3.000.000
1.7.3.2	AMENAZA	2.000.000	10%	200.000	200.000
1.7.3.3	AMENAZA	1.000.000	30%	300.000	300.000
IMPACTO MONETARIO		102.107.542			
RESERVA DE CONTINGENCIA				22.352.077	
RESERVA USUAL					84.858.883

Tabla 27. Matriz de cálculo de valor económico
Fuente Propia

Plan de Respuesta a los Riesgos

Dentro del plan para la gestión de los riesgos se identificaron 84 riesgos a los cuales se les dio un plan de respuesta a dichos riesgos para cada uno de los riesgos priorizados y considerados importantes en el Registro de Riesgos, se seleccionó una o varias estrategias de respuesta y se definió un plan específico concordante con dicha estrategia (Ver Apéndice D).

6.8 Plan de gestión de adquisiciones

6.8.1 definición y criterios de valoración de proveedores

Para llevar a cabo el proceso de análisis para la selección y valoración de los proveedores de forma minuciosa para cada uno de los entregables a adquirir los cuales se definieron de la siguiente manera:

ID	ENTREGABLE	ACTIVIDAD POR ADQUIRIR	CRITERIO DE ANÁLISIS
1.1	Creación de la Organización	Realizar revisión del marco normativo para la creación de la organización	Puntuación por propuesta técnica superior basada en la calidad
1.2	Estudio de Mercado	Realizar el estudio de mercado para definir oferta, demanda y población objetivo del proyecto	Basado en costos y calidad
1.6.1	Diseño de manuales Digilog software según cargo	Realizar el diseño de todos los manuales requeridos por cargo	Proveedor único
1.6.2	Diseño de Pagina web	Diseñar la página web de CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES	Menor costo
1.6.3	Diseño de protocolos de los servicios	Diseñar los protocolos requeridos por la organización para los servicios ofrecidos a los clientes	Presupuesto fijo

Tabla 28. Criterio de valoración de proveedores
Fuente Propia

6.8.2 criterios de contratación, ejecución y control de compras y contratos.

Dentro de este plan de gestión de las adquisiciones y contratos se determinó que se utilizarían 2 tipos de contratos los cuales se ajustan a las necesidades de las adquisiciones identificadas como necesarias dentro del proyecto para cada adquisición las cuales se definen a continuación.

ID	ENTREGABLE	ACTIVIDAD POR ADQUIRIR	TIPO DE CONTRATO
1.1	Creación de la Organización	Realizar revisión del marco normativo para la creación de la organización	Contrato precio fijo cerrado (FFP)

1.2	Estudio de Mercado	Realizar el estudio de mercado para definir oferta, demanda y población objetivo del proyecto	Contrato precio fijo cerrado (FFP)
1.6.1	Diseño de manuales Digilog software según cargo	Realizar el diseño de todos los manuales requeridos por cargo	Contrato de precio fijo
1.6.2	Diseño de Pagina web	Diseñar la página web de CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES	Contrato precio fijo cerrado (FFP)
1.6.3	Diseño de protocolos de los servicios	Diseñar los protocolos requeridos por la organización para los servicios ofrecidos a los clientes	Contrato precio fijo cerrado (FFP)

Tabla 29. Criterios de contratación
Fuente propia

El proceso de gestión de las adquisiciones para el presente proyecto está definido por la pequeña cantidad de personas que participarán en el mismo, por lo anterior las adquisiciones serán responsabilidad directa de las gerentes del proyecto quienes las definirán y realizarán totalmente, pero se contara con el apoyo en la ejecución y control de las adquisiciones por parte de los líderes de adquisiciones según las actividades definidas en los roles según las necesidades identificadas.

Para desarrollar el proceso de seguimiento y control de las adquisiciones ejecutadas en el presente proyecto, se definió que como actividades de seguimiento y control de este se realizaran inspecciones y auditorios semanales a cada uno de los proveedores de los 5 entregables a adquirir mediante contratación desde el inicio hasta la culminación del contrato y entrega final de los entregables. Adicionalmente para dar cierre a dichas adquisiciones se realizarán única y exclusivamente a satisfacción de las gerentes del proyecto con el proceso contratado en calidad y tiempos acordados.

6.8.3 cronograma de compras con la asignación del responsable.

Paras 5 adquisiciones definidas en el presente plan se definió un cronograma en el cual las gerentes del proyecto y los proveedores contratados realizarán dicho proceso.

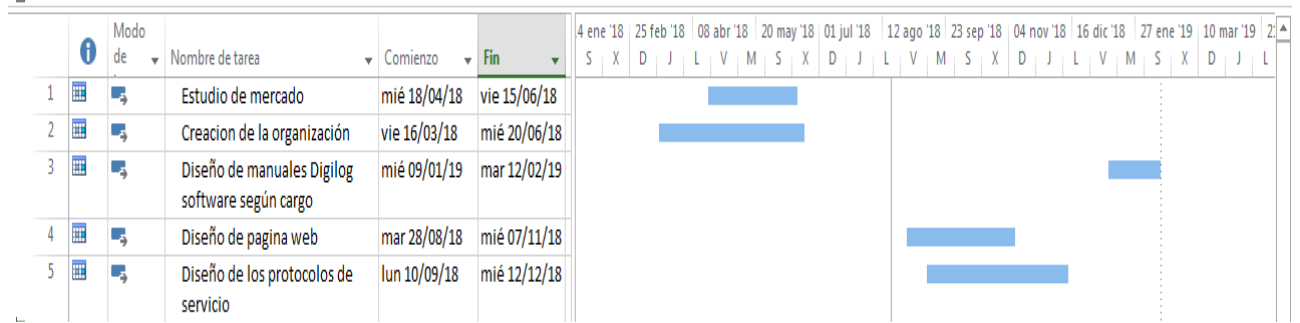


Gráfico 51. Cronograma de compras
Fuente propia

6.9 Plan de gestión de interesados

6.9.1 registro de interesados, matriz de evaluación del involucramiento de interesados y estrategias para involucrar los interesados

PLAN DE GESTIÓN INTERESADOS y ESTRATEGIAS													FRECUENCIA DE COMUNICACIÓN				PRIORIDAD DE ATENCIÓN				
ID	IDENTIFICACION			EVALUACION			CLASIFICACION			REQUISITOS / NECESIDADES	EXPECTATIVAS / OBSERVACIONES	ESTRATEGIA DE APROXIMACIÓN Y GESTIÓN	DIARIA	SEMANAL	QUINCE	MENSUAL	P1 -	P2 -	P3 -	P4 -	
	NOMBRE INTERESADO	ROL PROYECTO / ORGANIZACIÓN	INFORMACION DE CONTACTO	PODERER / INTERES	IMPACTO/ INFLUENCIA	PODER / INFLUENCIA	FASE MAYOR INTERES	INTERNO/ EXTERNO	APOYO / NEUTRAL/O POSITOR/ LIDER												
1	Empresas sector privado y publico	Solicitar procesos de selección efectivos y de alta calidad que cumplan con los requisitos del cargo y están adaptados al plan estratégico de sus organizaciones	Padres y cónyuges 5260550		Alto/ Bajo		Inicio	Externo	Opositor	Gran cantidad de empresas de consultoría, que ofrecen diferentes servicios, sin embargo, los procesos de selección no han sido efectivos, pues no existe relación entre las solicitudes que	Desarrollar mejor filtro de selección para establecer quien es la empresa de consultoría adecuada para brindar un servicio de selección de personal adecuado, de calidad y confiable. Y que no le generen gastos excesivos.	Envío por correo electrónico de propuestas de negocios y publicidad de la organización en medios de comunicación.									

[illegible]

									s de impacto al sector foco de atención.				
5	Propietarias de la empresa de consultoría	Crear, constituir y posicionar empresa de consultoría organizacional dedicada a la prestación de servicios en procesos de reclutamiento y selección de personal, de alta calidad, efectivos e innovadores a diferentes empresas del sector público y privado. Apoyar la idea de negocio de empresa y estar presentes durante todo el proceso de la constitución para	Catherine Castillo 3204814549 / Erika Buitrago	Alto/ Alto	Durante todo el proceso	Interno	Líder	Utilización de varias pruebas que no están estandarizadas y reguladas en Colombia	Conseguir el capital suficiente para la constitución de la empresa, realizando préstamo ante entidad Bancaria. Aplicar los conocimientos adquiridos en el Posgrado Especialización en Gerencia de Proyectos para poner en marcha la idea de negocio.	Contacto directo telefónico y/o correo electrónico.			
6	Familiares y amigos	estar presentes durante todo el proceso de la constitución para	Padres y cónyuges 5260550	Bajo/ Alto	Durante todo el proceso	Interno	Apoyo	Utilización de estrategias de mercado poco conocidas y que no generan impacto al sector	Sacar el tiempo necesario para apoyar la iniciativa de idea de negocio.	Contacto directo telefónico y/o correo electrónico.			

7	Empleados de la empresa	fortalecer la confianza y seguridad para la toma de decisiones y constancia en el proyecto. Brindar conocimiento y afianzar el desarrollo de los procesos de ejecución dentro de los diferentes cargos y procesos de la empresa	Conmutador empresa 5260550	Alto/Alt o	Durante todo el proceso	Interno	Apoyo / Neutral	Poco capital para la constitución de la empresa.	Componer y participar de forma activa en el plan de gestión del RRHH, definiendo sus principales roles y responsabilidades dentro de la organización	Reuniones de Equipos de trabajo	foco de atención

Tabla 30. Matriz de interesados
Fuente Propia

Conclusiones

Luego de culminado el proceso del diseño de un plan de negocio para la creación de la empresa CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES basados en la guía del PMI para la gerencia de proyectos es importantes describir algunas de las conclusiones más relevantes producto de este extenso proceso. Luego de implementar los 10 planes de gestión definidos en el PMI como el plan de gestión de alcance, el plan de gestión de cronograma, el plan de gestión de costo, el plan de gestión de calidad, el plan de gestión de recursos, el plan de gestión de comunicaciones, el plan de gestión de riesgo, el plan de gestión de adquisiciones y el plan de gestión de interesados son varios los aspectos que hay que resaltar que permitirán implementar acciones de mejora para futuros proyectos o para la implementación de dicho plan.

No solo se diseñaron los planes de gestión, también se definió todo el marco legal y normativo que debía cumplir la organización, así como su plataforma estratégica, se realizó un estudio de mercados, así como de la demanda y la oferta, se definió la población objetivo y las necesidades a satisfacer lo que permitió buscar y determinar el objetivo o la meta principal que debía alcanzarla empresa en su quehacer diario. Cabe resaltar que los procesos antes mencionaron no solo permitieron determinar el punto de partida y las posibilidades de crecimiento y desarrollo de la organización, sino que también permitieron que conociéramos más ampliamente el mercado tan competitivo al que nos enfrentamos actualmente ya que la consultoría en nuestro país está en crecimiento permanente.

Al iniciar el presente trabajo de grado se estimaba que solo sería necesario para iniciar contar con cierto monto de dinero para el proyecto a implementar así como que solo se requerirían cierto número de personas para su desarrollo, al realizar la definición de los costos y el presupuesto se pudo determinar que la inversión para la puesta en marcha del proyecto sería alrededor de los 600'000.000 de pesos así como que se requeriría por lo menos de 6 personas para la implementación del mismo y el inicio de operaciones de la organización, lo que haría necesaria e aporte económico y financiero de una entidad bancaria para su desarrollo. Ya que la

implementación de los 7 paquetes de trabajo definidos al iniciar requeriría mayor inyección de capital que el inicialmente presupuestados.

Al definir los planes de gestión fue posible también plantear aspectos antes desconocidos para nosotras como profesionales y que son determinantes para la definición y desarrollo de un proyecto como el nuestros, como el medir, cuantificar y mitigar no solo los impactos ambiental y sociales que el proyecto pudiese causar, sino también los riesgos que en este se pudiese presentar, así como definir los procesos de calidad, gestión del recurso humano, de las comunicaciones de los interesados y de las adquisiciones que permitirían una planeación completa y estructurada desde todas las áreas de conocimiento para el proyecto y los objetivos que nos habíamos trazado.

Se definió al iniciar el alcance, el costo y el tiempo total del proyecto el cual durante el desarrollo de este se vio afectado por demoras y retrasos y aumentos mínimos en los costos del presupuesto para lograr el alcance planteado.

Adicionalmente, fue necesario identificar las lecciones aprendidas en este proceso para implementar acciones de mejora no solos en el proceso desarrollado, sino también en el corto camino que falta para culminar la creación e implementación del plan de negocios diseñado en este trabajo de grado.

Por último, cabe resaltar la importancia de desarrollar un plan ordenado y sistemático negocios como el presente ya que permite que se apliquen, afiancen y desarrollen los conocimientos aportados por los docentes en la formación como gerentes de proyectos, sino que también permite plantear nuevas opciones de negocio y de servicios a ofertar.

Referencias

- Arias, E. Gómez (2011) Creación de empresa consultora. Tomado de:
<https://vdocuments.es/estudio-de-factibilidad-para-la-creacion-de-una-empresa-de-.html>
- Banco de la Republica (2018). Boletín de indicadores económicos. Recuperado de:
<http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/paginas/bie.pdf>
- Batalla. J. (2007). 5 + 1 Beneficios de implantar un plan estratégico de RRHH. Recuperado de: <https://goo.gl/NjEen3>
- Católico, Y. and Neira, J. (2009). Estudio de la oferta y la demanda de servicios de asesoría y consultoría a micro y pequeñas empresas familiares de Bogotá para el centro de desarrollo de empresas de familia de la universidad de la Salle. Profesional Administración empresas. Universidad de la Salle.
- Chiavenato I (2011). Gestión del talento humano. Cap. 9. Evaluación de desempeño. McGraw Hill/interamericana editores, S.A
- Dinero (2014). Aliadas estratégicas. Recuperado de:
<https://www.dinero.com/especialescomerciales/consultoria/articulo/empresas-consultoria-colombia/196119>
- Lledó P. (2013). Administración de proyectos. El ABC para un director de proyectos. 3ra Ed. Canadá. Victoria, BC.
- Olivares. R (2013). La Cultura Organizacional, Un Activo Clave para la Supervivencia de la Empresa: Los Casos de CEMEX, 3M, Google y Costco. Revista Dana (Revista Internacional De Buena Conciencia), 8(3), 72-91. Recuperado de:
[http://spentamexico.org/v8-n3/A7.8\(3\)72-91.pdf](http://spentamexico.org/v8-n3/A7.8(3)72-91.pdf)
- Ortegón, E; Pacheco, J; Prieto, A. (2005). Metodología del marco lógico para la planificación, el seguimiento, y la evaluación de proyectos y programas. Chile. CEPAL Naciones Unidas.

- Oviedo, C (2017). ¿Qué indicadores usar en comunicación? Gerens. 22 junio 2018. Recuperado de: <https://gerens.pe/blog/indicadores-de-comunicacion/>
- PMI Project Management Institute. (2013). Guía de los fundamentos para la dirección de proyectos (Guía Del PMBOK®). Quinta Edición. EE. UU.
- PMI Project Management Institute. (2017). Guía de los fundamentos para la dirección de proyectos (Guía Del PMBOK®). Sexta Edición. EE. UU.
- Revista Semana. (2018). <https://www.semana.com/economia/articulo/cuantas-empresas-se-crearon-en-2017/553939>. Recuperado el 8 de mayo del 2018.
- Sixtina. (2018) KPI Recursos Humanos. (<https://www.sixtinagroup.com/soluciones/biblioteca-de-indicadores-kpis/kpi-recursos-humanos>)
- Tiempo, L. (2018). La consultoría a través del tiempo. Retrieved from http://www.milenio.com/firmas/ivan_lavin/consultoria-traves-tiempo_18_774102587.html. Recuperado el 8 de mayo del 2018.
- Torres Hernández, Z, Torres Martínez, H. (2014). Administración de Proyectos. México. Patria.

Apéndices

Apéndice A. Diccionario de la EDT Gestión del Alcance

ID	1.1	Cuenta de Control	2.0.1	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Creación de la organizaciónCREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe evidenciar el proceso de creación de CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene la Creación de la organización				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega de acta de constitución de la organización				
COSTO			93'960.000				

ID	1.1.1	Cuenta de Control	2.0.1.1	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Objetivos estratégicos de CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe evidenciar los objetivos estratégicos de CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene el Direccionamiento estratégico				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega de acta de constitución de la organización				
COSTO			21'320.000				

ID	1.1.2	Cuenta de Control	2.0.1.2	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Direccionamiento estratégico de la organizaciónCREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe evidenciar el direccionamiento estratégico de CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene el Direccionamiento estratégico				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega de acta de constitución de la organización				
COSTO			50'880.000				

ID	1.1.3	Cuenta de Control	2.0.1.3	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Políticas institucionales de la organizaciónCREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe evidenciar las políticas institucionales de CREAR SOLUCIONES EMPRESARIALES				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene las Políticas institucionales				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				

RECURSOS ASIGNADOS	2 psicólogas, 2 computadores
DURACIÓN	40 días
HITOS	Entrega de acta de constitución de la organización
COSTO	21'760.000

ID	1.2	Cuenta de Control	2.0.2	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Realizar el estudio de mercado				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener los resultados del estudio de mercado				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene los resultados del Estudio de mercado				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega documento final del estudio de mercado				
COSTO			62'160.000				

ID	1.2.1	Cuenta de Control	2.0.2.1	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Determinar el dimensionamiento de la demanda				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener los resultados del dimensionamiento de la demanda				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene el Dimensionamiento de la demanda				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega documento final de la demanda				
COSTO			16'800.000				

ID	1.2.2	Cuenta de Control	2.0.2.2	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Determinar el dimensionamiento de la oferta				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener los resultados del dimensionamiento de la oferta				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene el Dimensionamiento de la oferta				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega documento final del estudio de la oferta				
COSTO			14'560.000				

ID	1.2.3	Cuenta de Control	2.0.2.3	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Determinar la población objetivo				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener la población objetivo del proyecto				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene el análisis de la Competencia y los precios				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega documento final del estudio de estudio de competencia y los precio				
COSTO			30'800.000				

ID	1.3	Cuenta de Control	2.0.3	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Realizar el estudio técnico				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener los resultados del estudio del estudio técnico del proyecto				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene Estudio técnico				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega documento final del estudio				
COSTO			47'304.000				

ID	1.3.1	Cuenta de Control	2.0.3.1	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Realizar el diseño conceptual del producto				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener los resultados del diseño conceptual del producto				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene el Diseño conceptual del producto				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega documento final del diseño				
COSTO			18'560.000				

ID	1.3.2	Cuenta de Control	2.0.3.2	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Realizar el análisis ciclo de vida del producto				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener los resultados del análisis del ciclo de vida del proyecto				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene el Análisis ciclo de vida del producto				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega documento final del diseño				
COSTO			17'680.000				

ID	1.3.3	Cuenta de Control	2.0.3.3	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Realizar la definición de Tamaño y Localización del proyecto				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contenerla definición del tamaño y determinación de la localización de proyecto				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene la Definición de tamaño y localización del proyecto				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega documento final				
COSTO			11'064.000				

ID	1.4	Cuenta de Control	2.0.4	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Realizar el estudio económico y financiero				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener los resultados del estudio económico y financiero				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene el Estudio económico y financiero				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega documento final del estudio				
COSTO			122'040.000				

ID	1.4.1	Cuenta de Control	2.0.4.1	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Realizar la estimación de Costos de inversión				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener los resultados la estimación de los costos de inversión				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene la Estimación de costos de inversión				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega documento final				
COSTO			56'160.000				

ID	1.4.2	Cuenta de Control	2.0.4.2	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Realizar la definición de costos de la operación				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener la definición de los costos de operación				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene la Definición de costos de operación				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega documento final				
COSTO			64'760.000				

ID	1.4.3	Cuenta de Control	2.0.4.3	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Realizar la evaluación financiera del proyecto				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener la evaluación financiera del proyecto				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene el Flujo de caja del proyecto				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega documento final				
COSTO			21'120.000				

ID	1.5	Cuenta de Control	2.0.5	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Estudio ambiental				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener el estudio ambiental del proyecto				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene el estudio ambiental del proyecto				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega documento final del portafolio				
COSTO			41'824.000				

ID	1.5.1	Cuenta de Control	2.0.5.1	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Descripción y categorización de impactos ambientales				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener Descripción y categorización de impactos ambientales del proyecto				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene Descripción y categorización de impactos ambientales del proyecto				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega del diseño de los manuales				
COSTO			8'888.000				

ID	1.5.2	Cuenta de Control	2.0.5.2	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Definición de flujo de entradas y salidas				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener flujo de entradas y salidas del proyecto				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene el flujo de entradas y salidas del proyecto				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega del diseño de la pagina				
COSTO			21'688.000				

ID	1.5.3	Cuenta de Control	2.0.5.3	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Calculo de impacto ambiental				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener el calculo de impacto ambiental del proyecto				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene calculo de impacto ambiental del proyecto				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega de los protocolos				
COSTO			14'248.000				

ID	1.6	Cuenta de Control	2.0.6	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Diseño del portafolio de servicios				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener el diseño del portafolio de servicios de la organización				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene el Portafolio de servicios				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega documento final del portafolio				
COSTO			70'072.000				

ID	1.6.1	Cuenta de Control	2.0.6.1	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Diseño de manuales Digilog software según cargo				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener los manuales según los cargos con el Software Digilog				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene el Diseño de manuales Digilog software según cargo				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega del diseño de los manuales				
COSTO			21'800.000				

ID	1.6.2	Cuenta de Control	2.0.6.2	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Diseño de Pagina web				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener la página web de la organización diseñada				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene el Diseño de página web				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega del diseño de la pagina				
COSTO			27'072.000				

ID	1.6.3	Cuenta de Control	2.0.6.3	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Realizar el diseño de los protocolos de los servicios ofrecidos				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener los protocolos de cada uno de los servicios ofrecidos				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene el Diseño de protocolos de los servicios				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega de los protocolos				
COSTO			25'200.000				

ID	1.7	Cuenta de Control	2.0.7	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Gerencia de proyectos				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contenerlos procedimientos realizados en la gerencia de proyectos				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene la Gerencia del proyecto				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Entrega de los procedimientos y documentos				
COSTO			67'600.000				

ID	1.7.1	Cuenta de Control	2.0.7.1	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Recolectar las lecciones aprendidas				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener todas las lecciones aprendidas que se recopilaron durante el proyecto				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene las lecciones aprendidas del proyecto				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Documentos de lecciones				
COSTO			31'040.000				

ID	1.7.2	Cuenta de Control	2.0.7.2	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Realizar el informe de la ejecución				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener el informe de ejecución de las fases del proyecto				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene el Informe de la ejecución del proyecto				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Documento de cierre				
COSTO			20'200.000				

ID	1.7.3	Cuenta de Control	2.0.7.3	Actualización	30/09/2017	Responsable	Catherine Castillo Erika Buitrago
DESCRIPCIÓN			Diseñar documentos finales del proyecto				
CRITERIO DE ACEPTACIÓN			El documento debe contener todos los aspectos de proyecto				
ENTREGABLES			Documento escrito que contiene los documentos finales del proyecto				
SUPUESTOS			El documento será entregado antes del 30 de agosto de 2018				
RECURSOS ASIGNADOS			2 psicólogas, 2 computadores				
DURACIÓN			40 días				
HITOS			Documentos de lecciones				
COSTO			16'360.000				

Apéndice B. Formatos de solicitud de cambios

Solicitud de cambio Crear Soluciones Empresariales

Datos de la solicitud de cambio

Fecha	
Número cambio	
Solicitante del cambio	
Área del solicitante	
Lugar	
Patrocinador del proyecto	
Gerente del proyecto	

Categoría de cambio

Marcar todas las que apliquen:

- ☐ Alcance ☐ Cronograma ☐ Calidad ☐ Procedimientos ☐ Documentación
☐ Costos ☐ Recursos ☐ Otro

Causa / origen del cambio

- ☐ Reparación de defecto ☐ Acción correctiva ☐ Acción preventiva
☐ Otros

Descripción de la propuesta de cambio

Justificación de la propuesta de cambio

Impacto del cambio en la línea base

Alcance

Cronograma

Costo

Implicaciones para el proyecto

Riesgos

Registro de soportes

Firmas del comité de cambios

Nombre	Rol / Cargo	Firma

Apéndice C. Matriz de Riesgos.

CODIGO	PROCESO	OBJETIVO DEL PROCESO	RIESGO	TIPO DE RIESGO	CATEGORIA DEL RIESGO (RBS)	RESPONSABLE DEL RIESGO	DESCRIPCION	EFEECTO	CAUSA	ENTREGABLES AFECTADOS	ESTIMACION DE LA PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	OBJETIVO AFECTADO	PROBABILIDAD*IMPACTO	CLASIFICACION NIVEL DE RIESGO	CARACTERISTICA DEL RIESGO	
1.1.1	1.1.1 Objetivos estratégicos	Cumplir con la normativa legal vigente	Conformar la empresa CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S sin cumplir totalmente con la normativa vigente en Colombia	NEGATIVO	Normatividad Legal	Gerentes del Proyecto	Para constituir la empresa CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S se debe cumplir con la normativa legal vigente para las entidades Sociedades Anónimas Simples	Retrasar el proceso de legalización de existencia de la empresa	Retraso en la comercialización del servicio ofrecido	1.1.1 Objetivos estratégicos	30%	Alcance	0,20	0,06	MUY BAJO	MANEJABLE
												Tiempo	0,80	0,24		
												Costo	0,20	0,06		
												Ser. Cliente	0,05	0,02		
												Calidad	0,20	0,06		
Total = Probabilidad Pi												0,44				
1.1.1.1	1.1.1 Objetivos estratégicos	Cumplir con la normativa legal vigente	Conformar la empresa CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S sin registrarla ante Cámara y Comercio	NEGATIVO	No se cumple normativa legal	Gerentes del Proyecto	Las empresas que sean creadas deben registrarse ante la Cámara de Comercio de Bogotá	Iniciar la actividad económica sin la inscripción	Retraso en la comercialización del servicio ofrecido	1.1.1 Objetivos estratégicos	30%	Alcance	0,20	0,06	MUY BAJO	CONTROLABLE
												Tiempo	0,80	0,24		
												Costo	0,20	0,06		
												Ser. Cliente	0,05	0,02		
												Calidad	0,20	0,06		
Total = Probabilidad Pi												0,44				
1.1.1.2	1.1.1 Objetivos estratégicos	Cumplir con la normativa legal vigente	Conformar la empresa CREAM SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S y registrarla ante la DIAN	POSITIVO	No se cumple normativa legal	Gerentes del Proyecto	Las empresas que sean creadas deben registrarse ante la DIAN	Iniciar la actividad económica sin la inscripción ni obtención del NIT	Retraso en la comercialización del servicio ofrecido, pero se inicia la prestación del servicio	1.1.1 Objetivos estratégicos	30%	Alcance	0,05	0,02	MUY BAJO	MANEJABLE
												Tiempo	0,10	0,03		
												Costo	0,20	0,06		
												ser. Cliente	0,10	0,03		
												Calidad	0,20	0,06		
Total = Probabilidad Pi												0,20				
1.1.1.3	1.1.1 Objetivos estratégicos	Cumplir con la normativa legal vigente	Iniciar la actividad económica sin la constitución de la empresa y fuera de los tiempos planeados	NEGATIVO	No se cumple normativa legal	Gerentes del Proyecto	Se inicia la prestación de los servicios de consultoría sin haber constituido la empresa y fuera de los tiempos planeados al iniciar el proyecto	Retrasar el inicio del proyecto y prestar el servicio sin haber constituido legalmente la empresa	Retrasos en el proyecto e incumplimiento de la normativa legal colombiana	1.1.1 Objetivos estratégicos	30%	Alcance	0,20	0,06	MUY BAJO	MANEJABLE
												Tiempo	0,10	0,03		
												Costo	0,80	0,24		
												ser. Cliente	0,05	0,02		
												Calidad	0,05	0,02		
Total = Probabilidad Pi												0,36				
1.1.2	1.1.2 Direccionamiento estratégico	Contar con el financiamiento necesario	No contar con el financiamiento necesario para la	NEGATIVO	Financiamiento	Gerentes del Proyecto	No contar con el financiamiento suficiente para la	Retrasar el inicio del proyecto y la	Iniciar el proyecto sin los recursos necesarios	1.1.2 Direccionamiento estratégico	30%	Alcance	0,40	0,12	BAJO	PROPINCUIO

			creación de la organización				creación de la empresa	creación de la organización				Tiempo	0,20	0,06			
												Costo	0,80	0,24			
												ser. Cliente	0,40	0,12			
												Calidad	0,40	0,12			
												Total = Probabilidad Pi		0,66			
												Alcance	0,20	0,06			
												Tiempo	0,10	0,03			
1.1.2.1	1.1.2	Contar con el financiamiento necesario	No contar con el financiamiento necesario para realizar el direccionamiento estratégico	NEGATIVO	Financiamiento	Gerentes del Proyecto	No contar con el financiamiento suficiente para realizar el direccionamiento estratégico de la empresa	Cancelar el proyecto sin haberlo terminado	Iniciar el proyecto sin los recursos necesarios	1.1.2	30%	Costo	0,80	0,24	MUY BAJO	MANEJABLE	
												ser. Cliente	0,05	0,02			
												Calidad	0,05	0,02			
												Total = Probabilidad Pi		0,36			
												Alcance	0,40	0,20			
												Tiempo	0,20	0,10			
1.1.2.2	1.1.2	Contar con el financiamiento necesario	Iniciar el proyecto y quedar sin recursos en su ejecución	NEGATIVO	Financiamiento	Gerentes del Proyecto	No contar con el financiamiento suficiente para culminar el proyecto	Cancelar el proyecto sin haberlo terminado	Iniciar el proyecto sin los recursos necesarios	1.1.2	50%	Costo	0,80	0,40	BAJO	MANEJABLE	
												ser. Cliente	0,40	0,20			
												Calidad	0,40	0,20			
												Total = Probabilidad Pi		1,10			
												Alcance	0,40	0,20			
												Tiempo	0,10	0,03			
1.1.2.3	1.1.2	Contar con el financiamiento necesario	No contar con el financiamiento necesario para estructurar el proyecto y sus planes	NEGATIVO	Financiamiento	Gerentes del Proyecto	No contar con el financiamiento suficiente para la estructuración del proyecto y sus planes	Cancelar el proyecto sin haberlo terminado	Iniciar el proyecto sin los recursos necesarios	1.1.2	50%	Costo	0,10	0,03	MUY BAJO	MANEJABLE	
												ser. Cliente	0,05	0,02			
												Calidad	0,10	0,03			
												Total = Probabilidad Pi		0,31			
												Alcance	0,80	0,4			
												Tiempo	0,80	0,4			
1.1.3	1.1.3	Contar con los recursos suficientes	No contar con los recursos suficientes para definir la estructura organizacional	NEGATIVO	Recursos	Gerentes del Proyecto	No se cuenta con los recursos para la definición de la estructura organizacional	Retraso en el proyecto al no poder realizaren los tiempos establecidos esta actividad	Iniciar el proyecto sin los recursos necesarios	1.1.3	50%	Costo	0,40	0,2	BAJO	MANEJABLE	
												ser. Cliente	0,05	0,025			
												Calidad	0,20	0,1			
												Total = Probabilidad Pi		1,125			
												Alcance	0,10	0,05			
1.1.3.1	1.1.3	Contar con los recursos suficientes	No contar con los recursos suficientes para contratar el personal definido en la estructura organizacional	NEGATIVO	Falta de recursos	Gerentes del Proyecto	No se cuenta con los recursos para la contratación del personal definido en la estructura organizacional	Retraso en la puesta en marcha de la empresa y los servicios ofrecidos por falta de personal	Iniciar el proyecto sin los recursos necesarios	1.1.3	50%	Tiempo	0,20	0,1	MUY BAJO	DETECTABLE	
												Costo	0,20	0,1			

1.1.3.2	1.1.3 Estructura organizacional	Contar con los recursos suficientes	Contar con los recursos suficientes a través de un préstamo para definir la estructura organizacional	POSITIVO	Falta de recursos	Gerentes del Proyecto	Se cuenta con el recurso para el diseño de la estructura organizacional a través de un crédito bancario	Es posible continuar con el proceso según lo planeado	Necesidad de cumplir con el proyecto según lo planeado en el cronograma	1.1.3 Estructura organizacional	ser. Cliente	0,05	0,025	BAJO	MANEJABLE												
											Calidad	0,10	0,05														
											Total = Probabilidad Pi		0,325														
											Alcance	0,05	0,025	BAJO													
											Tiempo	0,80	0,4														
											50% Costo	0,40	0,2														
											ser. Cliente	0,20	0,1														
											Calidad	0,20	0,1														
											Total = Probabilidad Pi		0,825														
1.1.3.3	1.1.3 Estructura organizacional	Contar con los recursos suficientes	Contar con los recursos suficientes a través de un préstamo para contratar el personal definido en la estructura organizacional	POSITIVO	Falta de recursos	Gerentes del Proyecto	Se cuenta con el recurso para la contratación del personal calificado en la estructura organizacional a través de un crédito bancario	Se inicia la contratación del personal calificado y necesario para las tareas definidas	Necesidad de cumplir con el proyecto según lo planeado en el cronograma	1.1.3 Estructura organizacional	Alcance	0,20	0,1	MUY BAJO	MANEJABLE												
											Tiempo	0,20	0,1														
											50% Costo	0,20	0,1														
											ser. Cliente	0,05	0,025	MUY BAJO													
											Calidad	0,10	0,05														
											Total = Probabilidad Pi		0,375														
											1.2.1	1.2.1 Dimensionamiento de la demanda	Satisfacer las necesidades de la demanda	No realizar un estudio de la demanda de servicios		NEGATIVO	Población objetivo	Líder de proceso	No se realizó un adecuado estudio de la demanda	Ofrecer productos o servicios que no tengan buena acogida en el mercado	Desconocimiento del mercado al que se busca llegar	1.2.1 Dimensionamiento de la demanda	Alcance	0,40	0,24	BAJO	PROXIMIDAD
																							Tiempo	0,80	0,48		
																							60% Costo	0,40	0,24		
ser. Cliente	0,05	0,03	BAJO																								
Calidad	0,20	0,12																									
Total = Probabilidad Pi		1,11																									
Alcance	0,40	0,24		BAJO																							
Tiempo	0,80	0,48																									
60% Costo	0,40	0,24																									
ser. Cliente	0,05	0,03	BAJO																								
Calidad	0,20	0,12																									
Total = Probabilidad Pi		1,11																									
1.2.1.1	1.2.1 Dimensionamiento de la demanda	Satisfacer las necesidades de la demanda		No satisfacer las necesidades de la demanda	NEGATIVO	No se puede abastecer la demanda	Líder de proceso	No se satisfacen las necesidades encontradas en el mercado	Diseñar un producto que no cumpla con las necesidades de los clientes y del mercado	Desconocimiento del mercado al que se busca llegar	1.2.1 Dimensionamiento de la demanda	Alcance	0,40	0,24	BAJO	MANEJABLE											
												Tiempo	0,80	0,48													
												60% Costo	0,40	0,24													
			ser. Cliente									0,05	0,03	BAJO													
			Calidad									0,20	0,12														
			Total = Probabilidad Pi									1,11															
			Alcance									0,80	0,48		ALTO												
			Tiempo									0,80	0,48														
			60% Costo									0,80	0,48														
ser. Cliente	0,20	0,12																									
Calidad	0,80	0,48																									
Total = Probabilidad Pi		1,11																									
1.2.1.2	1.2.1 Dimensionamiento de la demanda	Satisfacer las necesidades de la demanda	No contar con la experiencia suficiente para abastecer la demanda	NEGATIVO	No se puede abastecer la demanda	Gerentes del Proyecto	No se tiene la experiencia suficiente para dar respuesta a la demanda encontrada	No ofrecer un producto de calidad por no poseer la experiencia necesaria para cubrir la demanda	Desconocimiento y falta de experiencia en los servicios ofrecidos en el mercado	1.2.1 Dimensionamiento de la demanda	Alcance	0,80	0,48	ALTO	PROPINCULO												
											Tiempo	0,80	0,48														
											60% Costo	0,80	0,48														
											ser. Cliente	0,20	0,12	ALTO													
											Calidad	0,80	0,48														

1.2.1.3	1.2.1 Dimensionamiento de la demanda	Satisfacer la necesidad de la demanda	No contar con el personal suficiente para abastecer la demanda	NEGATIVO	No se puede abastecer la demanda	Gerentes del Proyecto	No se cuenta con el personal suficiente para realizar la totalidad de las actividades necesarias en los productos ofertados en el mercado	No alcanzar a cubrir las necesidades de la demanda por no contar con el personal suficiente	No se cuenta con la cantidad de personal suficiente para los servicios ofrecidos y requeridos por la demanda del mercado	1.2.1 Dimensionamiento de la demanda	Total = Probabilidad Pi		2,04		BAJO	DETECTABLE
											60%	Alcance	0,20	0,12		
												Tiempo	0,40	0,24		
												Costo	0,20	0,12		
												ser. Cliente	0,20	0,12		
1.2.2	1.2.2 Dimensionamiento de la oferta	Ser pioneros en la prestación de dichos servicios	No realizar un estudio de la oferta de servicios en el mercado	NEGATIVO	Demanda	Líder de proceso	No se realizó un adecuado estudio de la oferta	Ofrecer productos o servicios que no tengan buena acogida por sobre oferta en el mercado	Ofrecer productos o servicios que no tengan buena acogida por sobre oferta en el mercado	1.2.2 Dimensionamiento de la oferta	Total = Probabilidad Pi		0,72		BAJO	INACTIVIDAD
											60%	Alcance	0,80	0,48		
												Tiempo	0,40	0,24		
												Costo	0,40	0,24		
												ser. Cliente	0,05	0,03		
1.2.2.1	1.2.2 Dimensionamiento de la oferta	Ser pioneros en la prestación de dichos servicios	No contar con servicios adecuados para ofertar en el mercado	NEGATIVO	Demasiada oferta en el sector	Gerentes del Proyecto	No se cuenta con los servicios adecuados para poder competir con la oferta actual del mercado	Disminuir la oferta propia del producto	No se cuenta con la cantidad de personal suficiente para realizar los servicios ofrecidos	1.2.2 Dimensionamiento de la oferta	Total = Probabilidad Pi		1,11		BAJO	CONECTADO
											60%	Alcance	0,40	0,24		
												Tiempo	0,20	0,12		
												Costo	0,80	0,48		
												ser. Cliente	0,05	0,03		
1.2.2.2	1.2.2 Dimensionamiento de la oferta	Ser pioneros en la prestación de dichos servicios	Existen varias empresas que ofertan el mismo producto o servicio	NEGATIVO	Demasiada oferta en el sector	Gerentes del Proyecto	Existen actualmente varias empresas que ofrecen el mismo servicio	Disminuir la posibilidad de comercialización del producto por sobreoferta en el mercado	No se realizó un estudio previo de demanda y oferta	1.2.2 Dimensionamiento de la oferta	Total = Probabilidad Pi		0,9		BAJO	IMPACTO ESTRATÉGICO
											60%	Alcance	0,80	0,48		
												Tiempo	0,40	0,24		
												Costo	0,40	0,24		
												ser. Cliente	0,05	0,03		
1.2.2.3	1.2.2 Dimensionamiento de la oferta	Ser pioneros en la prestación de dichos servicios	Ofrecer servicios a menor precio en el mercado para ofrecer los servicios de alta calidad a menor precio	POSITIVO	Demasiada oferta en el sector	Gerentes del Proyecto	Para competir con la competencia existente se ofrecerán servicios de calidad a menor precio	Tener que disminuir el precio establecido a los servicios inicialmente para competir en el mercado actual	No se realizó un estudio previo de demanda y oferta	1.2.2 Dimensionamiento de la oferta	Total = Probabilidad Pi		1,11		ALTO	INACTIVIDAD
											60%	Alcance	0,80	0,48		
												Tiempo	0,80	0,48		
												Costo	0,80	0,48		
												ser. Cliente	0,40	0,24		
1.2.3	1.2.3 Población objetivo	Identificar población	No realizar un estudio de la	NEGATIVO	Oferta	Líder de proceso	Se debió realizar un estudio previo de la población objetivo	Ofrecer productos a una población que no la necesita	No se realizó un estudio previo de demanda y oferta	1.2.3 Población objetivo	Total = Probabilidad Pi		2,16		MEDIO	PROXIMIDAD
											60%	Alcance	0,80	0,48		

		objetivo para el producto	población objetivo en el mercado				del producto, pero no se realizó					Tiempo	0,60	0,36			
												Costo	0,40	0,24			
												ser. Cliente	0,40	0,24			
												Calidad	0,40	0,24			
												Total = Probabilidad Pi		1,56			
												Alcance	0,80	0,32			
												Tiempo	0,60	0,24			
1.2.3.1	1.3.2 Análisis ciclo de vida del producto	Identificar población objetivo para el producto	Se realiza un estudio, pero no identifica claramente toda la población que podrían llegar a ser clientes potenciales	NEGATIVO	Población objetivo busque otras alternativas	Líder de proceso	El estudio de la población objetivo realizada no identifica claramente quienes podrían ser clientes potenciales	No tener claramente identificada la población a la cual le ofreceremos nuestros servicios	No se realizó un estudio previo de demanda y oferta	1.3.2 Análisis ciclo de vida del producto	40%	Costo	0,80	0,32		MEDIO	CONECTADO
												ser. Cliente	0,80	0,32			
												Calidad	0,80	0,32			
												Total = Probabilidad Pi		1,52			
												Alcance	0,40	0,16			
												Tiempo	0,40	0,16			
1.2.3.2	1.3.2 Análisis ciclo de vida del producto	Identificar población objetivo para el producto	La población objetivo-identificada no está interesada en el producto novedoso que se ofrece	NEGATIVO	Población objetivo busque otras alternativas	Gerentes del Proyecto	La población identificada en el estudio no está interesada en el producto ofrecido	Disminución de clientes potenciales	No se realizó un estudio previo eficiente de la población objetivo	1.3.2 Análisis ciclo de vida del producto	40%	Costo	0,40	0,16		MUY BAJO	CONTROLABLE
												ser. Cliente	0,20	0,08			
												Calidad	0,20	0,08			
												Total = Probabilidad Pi		0,64			
												Alcance	0,40	0,04			
												Tiempo	0,40	0,04			
1.2.3.3	1.3.2 Análisis ciclo de vida del producto	Identificar población objetivo para el producto	La población objetivo ya cuenta con proveedores de estos servicios que se ofertan	NEGATIVO	Población objetivo busque otras alternativas	Gerentes del Proyecto	Ya existen varias organizaciones que proveen estos mismos servicios a la población identificada	Disminución de clientes potenciales	No se realizó un estudio previo eficiente de la población objetivo	1.3.2 Análisis ciclo de vida del producto	10%	Costo	0,40	0,04		MUY BAJO	CONECTADO
												ser. Cliente	0,40	0,04			
												Calidad	0,20	0,02			
												Total = Probabilidad Pi		0,18			
												Alcance	0,80	0,48			
												Tiempo	0,80	0,48			
1.3.1	1.3.1 Diseño conceptual del producto	Realizar el Diseño conceptual del producto	No se realiza el diseño conceptual del producto	NEGATIVO	Diseño Conceptual	Líder de proceso	No se tiene claridad del producto a ofertar ni sus características	No se definió del desde el inicio del proyecto el producto a diseñar	Desconocimiento del producto que se produciría desde el inicio del proyecto	1.3.1 Diseño conceptual del producto	60%	Costo	0,80	0,48		ALTO	URGENCIA
												ser. Cliente	0,80	0,48			
												Calidad	0,80	0,48			
												Total = Probabilidad Pi		2,4			
												Alcance	0,40	0,32			
1.3.1.1	1.3.1 Diseño conceptual del producto	Realizar el Diseño conceptual del producto	Se realiza un diseño conceptual del producto deficiente y con errores	NEGATIVO	Falla del Diseño conceptual del producto	Líder de proceso	Se realiza el diseño del producto y no se cumple con las necesidades y expectativas de los gerentes del proyecto	El diseño del producto no cumple con las necesidades y expectativas de los gerentes del proyecto	Desconocimiento del producto y sus características que se produciría desde el inicio del proyecto	1.3.1 Diseño conceptual del producto	80%	Tiempo	0,40	0,32		MEDIO	CONECTADO
												Costo	0,40	0,32			

1.3.1.2	1.3.1 Diseño conceptual del producto	Realizar el Diseño conceptual del producto	El diseño conceptual es más amplio y concreto de lo requerido	POSITIVO	Falla del Diseño conceptual del producto	Gerentes del Proyecto	El diseño conceptual del producto es más amplio y concreto que lo requerido	El diseño conceptual del producto puede ser más costoso	Se busca diseñar y definir un producto de mayor calidad	1.3.1 Diseño conceptual del producto	ser. Cliente	0,20	0,16		MANEJABLE													
											Calidad	0,40	0,32															
											Total = Probabilidad Pi		1,44															
											Alcance	0,40	0,24	BAJO														
											Tiempo	0,40	0,24															
											Costo	0,40	0,24															
											ser. Cliente	0,20	0,12															
											Calidad	0,40	0,24															
											Total = Probabilidad Pi		1,08															
											1.3.1.3	1.3.1 Diseño conceptual del producto	Realizar el Diseño conceptual del producto	Se incrementan los costos del producto por cambios en el diseño		NEGATIVO	Falla del Diseño conceptual del producto	Gerentes del Proyecto	Se produjo un incremento en los costos por cambios en el diseño conceptual del producto	Aumento del presupuesto inicial por cambios en el diseño conceptual	No se definió claramente el presupuesto para cada entregable	1.3.1 Diseño conceptual del producto	Alcance	0,80	0,24		MANEJABLE	
Tiempo	0,80	0,24																										
Costo	0,80	0,24																										
ser. Cliente	0,80	0,24	BAJO																									
Calidad	0,80	0,24																										
Total = Probabilidad Pi		1,2																										
1.3.2	1.3.2 Análisis ciclo de vida del producto	Contar con tecnología actual y de punta		No se cuenta con la tecnología para el producto ofrecido	NEGATIVO	Tecnología	Gerentes del Proyecto	No se cuenta con la tecnología para diseñar el producto planeado y ofrecido	Disminución en la calidad del producto	El proyecto carece de la tecnología necesaria para diseñar el producto					1.3.2 Análisis ciclo de vida del producto								Alcance	0,40	0,16			IMPACTO ESTRATÉGICO
																							Tiempo	0,40	0,16			
																							Costo	0,40	0,16			
			ser. Cliente																				0,20	0,08	BAJO			
			Calidad								0,40	0,16																
			Total = Probabilidad Pi								0,72																	
			1.3.2.1								1.3.2 Análisis ciclo de vida del producto	Contar con tecnología actual y de punta	La tecnología con la que se cuenta no es suficiente ni actualizada para las necesidades del proyecto	NEGATIVO		Tecnología obsoleta	Gerentes del Proyecto	No se cuenta con la tecnología suficiente ni actualizada para las necesidades del proyecto	Disminución en la calidad del producto	El proyecto carece de la tecnología necesaria y actualizada para el producto	1.3.2 Análisis ciclo de vida del producto	Alcance	0,80	0,32			IMPACTO ESTRATÉGICO	
																						Tiempo	0,80	0,32				
																						Costo	0,80	0,32				
																						ser. Cliente	0,80	0,32	MEDIO			
Calidad	0,80	0,32																										
Total = Probabilidad Pi		1,6																										
1.3.2.2	1.3.2 Análisis ciclo de vida del producto	Contar con tecnología actual y de punta		Se cuenta con la tecnología, pero es muy costoso para el proyecto su implementación	NEGATIVO	Tecnología obsoleta	Gerentes del Proyecto	Se cuenta con la tecnología de punta y actualizada, pero es muy costoso para el proyecto su implementación	Disminución en la calidad del producto	No se definió claramente el presupuesto para cada entregable					1.3.2 Análisis ciclo de vida del producto							Alcance	0,40	0,16				CONECTADO
																						Tiempo	0,40	0,16				
																						Costo	0,80	0,32				
																						ser. Cliente	0,80	0,32	BAJO			
			Calidad								0,40	0,16																

1.3.2.3	1.3.2 Análisis ciclo de vida del producto	Contar con tecnología actual y de punta	Se debe contar con personal capacitado y entrenado para el manejo de las tecnologías.	NEGATIVO	Tecnología obsoleta	Gerentes del Proyecto	No se cuenta con el personal capacitado y entrenado para el manejo de las tecnologías.	Disminución en la calidad del producto	El proyecto se basó en poseer la tecnología necesaria pero no busco el personal experto en su utilización	1.3.2 Análisis ciclo de vida del producto	Total = Probabilidad Pi		1,12	BAJO	MANEJABLE
											40%	Alcance	0,40	0,16	
												Tiempo	0,40	0,16	
												Costo	0,40	0,16	
												ser. Cliente	0,40	0,16	
												Calidad	0,40	0,16	
1.3.3	1.3.3 Definición de Tamaño y Localización del proyecto	Definir el tamaño del proyecto	No se ha definido el tamaño del proyecto	NEGATIVO	Requisitos para ubicación	Gerentes del Proyecto	No se definió el tamaño del proyecto desde el inicio de su planeación	Retrasos en el proyecto mientras se realiza este proceso	No se planeó de forma adecuada el tamaño del proyecto según su alcance	1.3.3 Definición de Tamaño y Localización del proyecto	Total = Probabilidad Pi		0,8	BAJO	PROXIMIDAD
											40%	Alcance	0,80	0,32	
												Tiempo	0,40	0,16	
												Costo	0,80	0,32	
												ser. Cliente	0,20	0,08	
												Calidad	0,20	0,08	
1.3.3.1	1.3.3 Definición de Tamaño y Localización del proyecto	Definir la localización del proyecto	No se ha definido la ubicación del proyecto	NEGATIVO	No se cumplen los requisitos para ubicación	Gerentes del Proyecto	No se ha definido la ubicación del proyecto desde el inicio de su planeación	Retrasos en el proyecto mientras se realiza este proceso	No se planean la ubicación estratégica del proyecto según sus necesidades y la de sus clientes	1.3.3 Definición de Tamaño y Localización del proyecto	Total = Probabilidad Pi		0,96	MUY BAJO	MANEJABLE
											30%	Alcance	0,20	0,06	
												Tiempo	0,20	0,06	
												Costo	0,20	0,06	
												ser. Cliente	0,40	0,12	
												calidad	0,80	0,24	
1.3.3.2	1.3.3 Definición de Tamaño y Localización del proyecto	Definir el tamaño y localización del proyecto	El proyecto se ubicará en una zona estratégica para los clientes potenciales	POSITIVO	No se cumplen los requisitos para ubicación	Gerentes del Proyecto	El proyecto se ubicará en una zona estratégica para los clientes potenciales, pero es muy costoso ubicarlo allí.	Sobre costos en el proyecto	Buscar estar cerca a la población objetivo así se ha costoso y se elevan los costos del proyecto y de la fase	1.3.3 Definición de Tamaño y Localización del proyecto	Total = Probabilidad Pi		0,54	MUY BAJO	IMPACTO ESTRATÉGICO
											30%	Alcance	0,40	0,12	
												Tiempo	0,20	0,06	
												Costo	0,80	0,24	
												ser. Cliente	0,20	0,06	
												Calidad	0,40	0,12	
1.3.3.3	1.3.3 Definición de Tamaño y Localización del proyecto	Definir el tamaño y localización del proyecto	El tamaño del proyecto es muy pequeño para los objetivos planteados inicialmente	NEGATIVO	No se cumplen los requisitos para ubicación	Gerentes del Proyecto	El tamaño del proyecto es muy pequeño para los objetivos planteados inicialmente pues estos exceden la capacidad esperada	Retrasos en el proyecto mientras se realiza la evaluación del tamaño adecuado para el proyecto según su alcance	No se planeó de forma adecuada el tamaño del proyecto según su alcance y objetivos	1.3.3 Definición de Tamaño y Localización del proyecto	Total = Probabilidad Pi		0,60	BAJO	CONECTADO
											30%	Alcance	0,40	0,12	
												Tiempo	0,40	0,12	
												Costo	0,20	0,06	
												ser. Cliente	0,80	0,24	
												Calidad	0,40	0,12	
1.4.1	1.4.1 Estimación costos de inversión	Estimar los costos de la inversión	No tener la información correcta	NEGATIVO	Estimación de costos	Gerentes del proyecto	variación en la información	Atraso para iniciar el proyecto por falta de	Falta de concentración en la persona que está	1.4.1 Estimación costos de inversión	Total = Probabilidad Pi		0,66	MUY BAJO	IMPACTO ESTRATÉGICO
											30%	Alcance	0,20	0,06	

			al momento de estimar los costos				recolectada para estimar costos	los costos de inversión	recopilando información			Tiempo	0,80	0,24			
												Costo	0,20	0,06			
												Ser. Cliente	0,05	0,02			
												calidad	0,20	0,06			
												Total = Probabilidad Pi		0,44			
												Alcance	0,20	0,06			
												Tiempo	0,80	0,24			
1.4.1.1	1.4.1 Estimación costos de inversión	Estimar los costos de la inversión	Contar con datos imprecisos	POSITIVO	Datos variables	Gerentes del proyecto	Diversidad de datos, no son confiables	Información imprecisa, poco confiable	Error en la recopilación de los datos	1.4.1 Estimación costos de inversión	30%	Costo	0,20	0,06		MUY BAJO	CONTROLABLE
												Ser. Cliente	0,05	0,02			
												calidad	0,20	0,06			
												Total = Probabilidad Pi		0,44			
												Alcance	0,05	0,02			
												Tiempo	0,10	0,03			
1.4.1.2	1.4.1 Estimación costos de inversión	Estimar los costos de la inversión	No tiene parametrizado el proceso de recopilación de información	NEGATIVO	Falla proceso de recopilación	Gerentes del proyecto	desorganización en el proceso de recopilación de información	Reprocesos	Falta de parametrización de procesos de recopilación de información	1.4.1 Estimación costos de inversión	30%	Costo	0,20	0,06		MUY BAJO	MANEJABLE
												ser. Cliente	0,10	0,03			
												calidad	0,20	0,06			
												Total = Probabilidad Pi		0,20			
												Alcance	0,20	0,06			
												Tiempo	0,10	0,03			
1.4.1.3	1.4.1 Estimación costos de inversión	Estimar los costos de la inversión	Error en la abstracción de datos y valores	NEGATIVO	Falta concentración	Gerentes del proyecto	Falla en la ejecución de procesos a causa de la desconcentración	Información errada	Personal sin idoneidad para desempeñar funciones específicas	1.4.1 Estimación costos de inversión	30%	Costo	0,80	0,24		MUY BAJO	CONECTABLE
												ser. Cliente	0,05	0,02			
												calidad	0,05	0,02			
												Total = Probabilidad Pi		0,36			
												Alcance	0,40	0,12			
												Tiempo	0,20	0,06			
1.4.2	1.4.2 Definición de costos de operación	Definir los costos de operación	Variación en la triple restricción del proyecto	NEGATIVO	Costo Operación	Gerentes del proyecto	Incremento de los valores del proyecto	Retranqueo financiero	falta de planeación	1.4.2 Definición de costos de operación	30%	Costo	0,80	0,24		BAJO	PROPINCIO
												ser. Cliente	0,40	0,12			
												Calidad	0,40	0,12			
												Total = Probabilidad Pi		0,66			
												Alcance	0,20	0,06			
1.4.2.1	1.4.2 Definición de costos de operación	Definir los costos de operación	Incremento en los valores de los recursos del proyecto	NEGATIVO	Mala gestión de costos	Gerentes del proyecto	Variación de los costos del proyecto	sobrecostos	falta de planeación gerencial	1.4.2 Definición de costos de operación	30%	Tiempo	0,10	0,03		MUY BAJO	URGENCIA
												Costo	0,80	0,24			

1.4.2.2	1.4.2 Definición de costos de operación	Definir los costos de operación	Sponsor pierda interés en el proyecto y retire su financiamiento	NEGATIVO	Retraso del proyecto	Gerentes del proyecto	Demora significativa en la entrega final del proyecto	variaciones en la triple restricción	Mala Gerencia de proyectos	1.4.2 Definición de costos de operación	60%	ser. Cliente	0,05	0,02	IMPACTO ESTRATÉGICO
												Calidad	0,05	0,02	
												Total = Probabilidad Pi		0,36	
												Alcance	0,40	0,20	MEDIO
												Tiempo	0,20	0,10	
												Costo	0,80	0,40	
												ser. Cliente	0,40	0,20	
												Calidad	0,40	0,20	
												Total = Probabilidad Pi		1,10	
												Alcance	0,40	0,20	MUY BAJO
1.4.2.3	1.4.2 Definición de costos de operación	Definir los costos de operación	Sobreasignación de actividades, fallas en el proceso	NEGATIVO	Mala distribución de recursos	Gerentes del proyecto	incremento o disminución en las actividades planteadas a causa de la mala distribución de recursos	Sobreasignaciones	Falla en la planeación estratégica	1.4.2 Definición de costos de operación	30%	Tiempo	0,10	0,03	
												Costo	0,10	0,03	
												ser. Cliente	0,05	0,02	
												Calidad	0,10	0,03	
												Total = Probabilidad Pi		0,31	
												Alcance	0,80	0,4	MEDIO
												Tiempo	0,80	0,4	
												Costo	0,40	0,2	
												ser. Cliente	0,05	0,025	
												Calidad	0,20	0,1	
												Total = Probabilidad Pi		1,125	
1.4.3	1.4.3 Evaluación Financiera del proyecto	Realizar la evaluación financiera del proyecto	Fuga de información hacia los interesados del proyecto	NEGATIVO	Evaluación Financiera	Gerentes del proyecto	información pobre para realizar la evaluación financiera	fallas en la comunicación interna	Falta de personal idóneo que maneje el tema	1.4.3 Evaluación Financiera del proyecto	60%	Alcance	0,10	0,05	MUY BAJO
												Tiempo	0,20	0,1	
												Costo	0,20	0,1	
												ser. Cliente	0,05	0,025	
												Calidad	0,10	0,05	
												Total = Probabilidad Pi		0,325	
												Alcance	0,05	0,025	BAJO
												Tiempo	0,80	0,4	
												Costo	0,40	0,2	
												ser. Cliente	0,20	0,1	
												Calidad	0,20	0,1	
1.4.3.1	1.4.3 Evaluación Financiera del proyecto	Realizar la evaluación financiera del proyecto	No se tenga control de la información de valores de la empresa	POSITIVO	Bases de datos	Gerentes del proyecto	Pobre alimentación de bases de datos financieros	Falta de valores para presentar informes a interesado	falta de planeación	1.4.3 Evaluación Financiera del proyecto	60%	Alcance	0,10	0,05	MUY BAJO
												Tiempo	0,20	0,1	
												Costo	0,20	0,1	
												ser. Cliente	0,05	0,025	
												Calidad	0,10	0,05	
												Total = Probabilidad Pi		0,325	
												Alcance	0,05	0,025	BAJO
												Tiempo	0,80	0,4	
												Costo	0,40	0,2	
												ser. Cliente	0,20	0,1	
												Calidad	0,20	0,1	
1.4.3.2	1.4.3 Evaluación Financiera del proyecto	Realizar la evaluación financiera del proyecto	No se tiene claridad de la finalidad del proyecto	NEGATIVO	Falta de personal idóneo	Gerentes del proyecto	No se cuenta con el personal capacitado para la ejecución de las labores	Demoras en la ejecución del proyecto	Malos procesos de selección	1.4.3 Evaluación Financiera del proyecto	60%	Alcance	0,05	0,025	BAJO
												Tiempo	0,80	0,4	
												Costo	0,40	0,2	
												ser. Cliente	0,20	0,1	
												Calidad	0,20	0,1	
												Total = Probabilidad Pi		0,325	
												Alcance	0,05	0,025	BAJO
												Tiempo	0,80	0,4	
												Costo	0,40	0,2	
												ser. Cliente	0,20	0,1	
												Calidad	0,20	0,1	

1.4.3.3	1.4.3 Evaluación Financiera del proyecto	Realizar la evaluación financiera del proyecto	No se pueda cumplir con los objetivos de alcance, costo y tiempo	NEGATIVO	Desorganización	Gerentes del proyecto	Exceso o disminución de las tareas por realizar en el proyecto	sobrecostos y demoras en la realización del proyecto	Mala planeación de los procesos	1.4.3 Evaluación Financiera del proyecto	Total = Probabilidad Pi		0,825		MUY BAJO	MANEJABLE
											60%	Alcance	0,20	0,1		
												Tiempo	0,20	0,1		
												Costo	0,20	0,1		
												ser. Cliente	0,05	0,025		
1.5.1	1.5.1 Descripción y categorización de impactos ambientales	Describir y categorizar los impactos ambientales	Falla en la categorización de los impactos ambientales	POSITIVO	Impacto Ambientales	Gerentes del proyecto	Variación en la información suministrada de impactos ambientales	implicaciones legales información poco verídica	Pocas fuentes de información con estudios similares	1.5.1 Descripción y categorización de impactos ambientales	Total = Probabilidad Pi		0,375		MUY BAJO	PROXIMIDAD
											30%	Alcance	0,40	0,24		
												Tiempo	0,80	0,48		
												Costo	0,40	0,24		
												ser. Cliente	0,05	0,03		
1.5.1.1	1.5.1 Descripción y categorización de impactos ambientales	Describir y categorizar los impactos ambientales	Alteraciones del curso normal del proyecto	NEGATIVO	Información incompleta	Gerentes del proyecto	Variedad de información poco confiable	falta de seguridad	Falta de pertenencia y compromiso hacia el proyecto	1.5.1 Descripción y categorización de impactos ambientales	Total = Probabilidad Pi		1,11		MUY BAJO	MANEJABLE
											30%	Alcance	0,40	0,24		
												Tiempo	0,80	0,48		
												Costo	0,40	0,24		
												ser. Cliente	0,05	0,03		
1.5.1.2	1.5.1 Descripción y categorización de impactos ambientales	Describir y categorizar los impactos ambientales	Problemas legales por falta de soporte y certificación ambiental	NEGATIVO	No existe informe gestión ambiental	Gerentes del proyecto	falta de información ambiental del proyecto	Poca credibilidad	Falta de revisión de la normativa actual	1.5.1 Descripción y categorización de impactos ambientales	Total = Probabilidad Pi		1,11		MUY BAJO	PROXIMIDAD
											10%	Alcance	0,80	0,48		
												Tiempo	0,80	0,48		
												Costo	0,80	0,48		
												ser. Cliente	0,20	0,12		
1.5.1.3	1.5.1 Descripción y categorización de impactos ambientales	Describir y categorizar los impactos ambientales	Información confusa alteración en el proceso de ejecución	POSITIVO	Variación de resultados	Gerentes del proyecto	variabilidad de los resultados, no hay certeza de ello	Reprocesos, falla en la comunicación	Mala gestión de proyectos falta de compromiso	1.5.1 Descripción y categorización de impactos ambientales	Total = Probabilidad Pi		2,04		MUY BAJO	DETECTABLE
											30%	Alcance	0,20	0,12		
												Tiempo	0,40	0,24		
												Costo	0,20	0,12		
												ser. Cliente	0,20	0,12		
1.5.2	1.5.2 Definición de flujo de entradas y salidas	Definir el flujo de entradas y salidas	Retraso en la ejecución del proyecto	POSITIVO	Condiciones climáticas	Gerentes del proyecto	Variación en el tiempo de ejecución del proyecto	Demoras en la ejecución del proyecto	Fuerza de la naturaleza	1.5.2 Definición de flujo de entradas y salidas	Total = Probabilidad Pi		0,72		BAJO	INACTIVIDAD
											60%	Alcance	0,80	0,48		

1.5.2.1	1.5.2 Definición de flujo de entradas y salidas	Definir el flujo de entradas y salidas del proceso	incremento de los recursos financieros del proyecto	NEGATIVO	Demora en tiempos de ejecución	Gerentes del proyecto	Variación en el tiempo de ejecución del proyecto	Incremento de costos	Falla en la planeación estratégica	1.5.2 Definición de flujo de entradas y salidas	30%	Tiempo	0,40	0,24	MUY BAJO	CONECTADO	
												Costo	0,40	0,24			
												ser. Cliente	0,05	0,03			
												Calidad	0,20	0,12			
												Total = Probabilidad Pi					1,11
												Alcance	0,40	0,24			
												Tiempo	0,20	0,12			
												Costo	0,80	0,48			
												ser. Cliente	0,05	0,03			
												Calidad	0,05	0,03			
Total = Probabilidad Pi			0,9														
1.5.2.2	1.5.2 Definición de flujo de entradas y salidas	Definir el flujo de entradas y salidas del proceso	Desastre natural inminente	NEGATIVO	falta sistema de prevención	Gerentes del proyecto	No existe un compendio de sistema de prevención ante desastres	Terminación del proyecto	No existe sistema de prevención no se planeó sobre ellos	1.5.2 Definición de flujo de entradas y salidas	60%	Alcance	0,80	0,48	BAJO	IMPACTO ESTRATÉGICO	
												Tiempo	0,40	0,24			
												Costo	0,40	0,24			
												ser. Cliente	0,05	0,03			
												Calidad	0,20	0,12			
												Total = Probabilidad Pi					1,11
												Alcance	0,80	0,48			
												Tiempo	0,80	0,48			
												Costo	0,80	0,48			
												ser. Cliente	0,40	0,24			
Calidad	0,80	0,48															
Total = Probabilidad Pi			2,16														
1.5.3	1.5.3 Calculo de impacto ambiental	Realizar el respectivo cálculo de impacto ambiental	Fuga de información confiable	POSITIVO	Información	Gerentes del proyecto	Mal manejo de la información confiable	Procesos penales, terminación contrato	Falta de gestión de seguridad de la información	1.5.3 Calculo de impacto ambiental	80%	Alcance	0,80	0,48	ALTO	PROXIMIDAD	
												Tiempo	0,60	0,36			
												Costo	0,40	0,24			
												ser. Cliente	0,40	0,24			
												Calidad	0,40	0,24			
												Total = Probabilidad Pi					1,56
												Alcance	0,80	0,32			
												Tiempo	0,60	0,24			
												Costo	0,80	0,32			
												Total = Probabilidad Pi					0,32

1.5.3.2	1.5.3 Cálculo de impacto ambiental	Realizar el respectivo cálculo de impacto ambiental	Pérdida de financiación por parte del sponsor	NEGATIVO	Falla en la comunicación	Gerentes del proyecto	Medios de comunicación poco efectivos	Pérdida de financiación	No se realizó el respectivo plan de gestión de las comunicaciones	1.5.3 Cálculo de impacto ambiental	60%	ser. Cliente	0,80	0,32	BAJO	CONTROLABLE
												Calidad	0,80	0,32		
												Total = Probabilidad Pi		1,52		
												Alcance	0,40	0,16		
												Tiempo	0,40	0,16		
												Costo	0,40	0,16		
												ser. Cliente	0,20	0,08		
												Calidad	0,20	0,08		
												Total = Probabilidad Pi		0,64		
												Alcance	0,40	0,04		
1.5.3.3	1.5.3 Cálculo de impacto ambiental	Realizar el respectivo cálculo de impacto ambiental	No se cumplan con la normatividad actual para medición de impacto ambiental	NEGATIVO	Resultados erróneos	Gerentes del proyecto	resultados positivos o negativos de la información	Pérdida de credibilidad	Falta de personal idóneo para realizar estudio de gesto ambiental	1.5.3 Cálculo de impacto ambiental	10%	Tiempo	0,40	0,04	BAJO	CONECTADO
												Costo	0,40	0,04		
												ser. Cliente	0,40	0,04		
												Calidad	0,20	0,02		
												Total = Probabilidad Pi		0,18		
												Alcance	0,80	0,48	ALTO	URGENCIA
												Tiempo	0,80	0,48		
												Costo	0,80	0,48		
												ser. Cliente	0,80	0,48		
												Calidad	0,80	0,48		
												Total = Probabilidad Pi		2,4		
												Alcance	0,40	0,32	MEDIO	CONECTADO
												Tiempo	0,40	0,32		
												Costo	0,40	0,32		
												ser. Cliente	0,20	0,16		
												Calidad	0,40	0,32		
												Total = Probabilidad Pi		1,44		
1.6.1.2	1.6.1 Diseño de manuales Digilog software según cargo	Diseñar los manuales del software	Fuga de información	NEGATIVO	Falta confiabilidad	Proveedor de software	fuga de información que es llevada a la competencia	Pérdida de credibilidad	Malos procesos de selección	1.6.1 Diseño de manuales Digilog software según cargo	60%	Alcance	0,40	0,24	BAJO	CONTROLABLE
												Tiempo	0,40	0,24		
												Costo	0,40	0,24		
												ser. Cliente	0,20	0,12		
												Calidad	0,40	0,24		
												Total = Probabilidad Pi		0,84		

1.6.1.3	1.6.1 Diseño de manuales Digilog software según cargo	Diseñar los manuales del software	No seleccionar los candidatos más idóneos para los cargos requeridos	NEGATIVO	Libretos no apliquen al nicho de mercado seleccionado	Proveedor de software	Libretos no sean diseñados para procesos de selección	pérdida de clientes	Falta de reuniones con proveedor para establecer las preguntas a aplicar en el libreto	1.6.1 Diseño de manuales Digilog software según cargo	30%	Total = Probabilidad Pi		1,08	BAJO	URGENCIA
												Alcance	0,80	0,24		
												Tiempo	0,80	0,24		
												Costo	0,80	0,24		
												ser. Cliente	0,80	0,24		
												Calidad	0,80	0,24		
1.6.2	1.6.2 Diseño Página Web	Diseñar la página web	Servicio ofrecido no cumpla con los estándares de calidad de la empresa	POSITIVO	Calidad	Proveedor de software	cumplimiento de los estándares de calidad del servicio	pérdida de clientes	No se generó plan de gestión de calidad	1.6.2 Diseño Página Web	80%	Total = Probabilidad Pi		1,2	MEDIO	IMPACTO ESTRATÉGICO
												Alcance	0,40	0,16		
												Tiempo	0,40	0,16		
												Costo	0,40	0,16		
												ser. Cliente	0,20	0,08		
												Calidad	0,40	0,16		
1.6.2.1	1.6.2 Diseño Página Web	Diseñar la página web	Estancamiento de los servicios	POSITIVO	Servicios confiables	Asesor de ventas y mercadeo	Parálisis de las ideas para generar nuevos servicios	Competitividad	Zona de confort, falta de visión	1.6.2 Diseño Página Web	80%	Total = Probabilidad Pi		0,72	MUY ALTO	IMPACTO ESTRATÉGICO
												Alcance	0,80	0,32		
												Tiempo	0,80	0,32		
												Costo	0,80	0,32		
												ser. Cliente	0,80	0,32		
												Calidad	0,80	0,32		
1.6.2.2	1.6.2 Diseño Página Web	Diseñar la página web	Competencia se lleve a los clientes	NEGATIVO	Mayor oferta en el sector	Gerentes del proyecto	Incremento en la oferta de servicios en el sector	pérdida de clientes	No se realizó estudio de mercado	1.6.2 Diseño Página Web	60%	Total = Probabilidad Pi		1,6	MEDIO	CONECTADO
												Alcance	0,40	0,16		
												Tiempo	0,40	0,16		
												Costo	0,80	0,32		
												ser. Cliente	0,80	0,32		
												Calidad	0,40	0,16		
1.6.2.3	1.6.2 Diseño Página Web	Diseñar la página web	Error en la detección del nicho de mercado	POSITIVO	Estudio de mercadeo	Gerentes del proyecto	Variación en la información de detección del nicho de mercado	Detección de población errada	No se realizó estudio de mercado	1.6.2 Diseño Página Web	80%	Total = Probabilidad Pi		1,12	MEDIO	IMPACTO ESTRATÉGICO
												Alcance	0,40	0,16		
												Tiempo	0,40	0,16		
												Costo	0,40	0,16		
												ser. Cliente	0,40	0,16		
												Calidad	0,40	0,16		
1.6.3	1.6.3 Diseño de protocolos de servicios	Diseñar protocolos de servicio	Valor de servicios superiores a los de la competencia	NEGATIVO	Venta de servicios	Gerentes del proyecto	Incrementos de los valores de la competencia	pérdida de clientes	No se realizó estudio de mercado	1.6.3 Diseño de protocolos de servicios	60%	Total = Probabilidad Pi		0,8	MEDIO	PROXIMIDAD
												Alcance	0,80	0,32		

1.6.3.1	1.6.3 Diseño de protocolos de servicios	Diseñar protocolos de servicio	Perder el enfoque del proyecto	POSITIVO	innovación	Gerentes del proyecto	Extralimitación de las ideas para generar nuevos servicios	Nuevos clientes	Proactividad, generación d nuevas ideas	1.6.3 Diseño de protocolos de servicios	80%	Tiempo	0,40	0,16	MEDIO	MANEJABLE
												Costo	0,80	0,32		
												ser. Cliente	0,20	0,08		
												Calidad	0,20	0,08		
												Total = Probabilidad Pi		0,96		
												Alcance	0,20	0,06		
												Tiempo	0,20	0,06		
												Costo	0,20	0,06		
												ser. Cliente	0,40	0,12		
												calidad	0,80	0,24		
1.6.3.2	1.6.3 Diseño de protocolos de servicios	Diseñar protocolos de servicio	No existe equipo para gestionar las ventas	NEGATIVO	Falta plan de ventas	Gerentes del proyecto	No hay información para realizar el plan de ventas	Pérdida de ventas	No se ha establecido equipo de ventas	1.6.3 Diseño de protocolos de servicios	30%	Total = Probabilidad Pi		0,54	MUY BAJO	IMPACTO ESTRATÉGICO
												Alcance	0,40	0,12		
												Tiempo	0,20	0,06		
												Costo	0,80	0,24		
												ser. Cliente	0,20	0,06		
												Calidad	0,40	0,12		
												Total = Probabilidad Pi		0,60		
												Alcance	0,40	0,12		
												Tiempo	0,40	0,12		
												Costo	0,20	0,06		
1.6.3.3	1.6.3 Diseño de protocolos de servicios	Diseñar protocolos de servicio	Clientes prefieran la competencia	NEGATIVO	Competencia desleal	Gerentes del proyecto	Dentro de la oferta del medio los clientes seleccionen la competencia	pérdida de clientes	Falla en la planeación de servicios	1.6.3 Diseño de protocolos de servicios	60%	Total = Probabilidad Pi		0,66	MEDIO	CONECTADO
												ser. Cliente	0,80	0,24		
												Calidad	0,40	0,12		
												Total = Probabilidad Pi		0,66		
												Alcance	0,80	0,24		
												Tiempo	0,40	0,12		
												Costo	0,20	0,06		
												ser. Cliente	0,80	0,24		
												Calidad	0,40	0,12		
												Total = Probabilidad Pi		0,66		
1.7.1	1.7.1 Lecciones aprendidas	Crear las lecciones Aprendidas	No se documentaron las dificultades del proyecto	NEGATIVO	Planificación	Gerentes del Proyecto	Durante el proyecto no se documentaron los éxitos y oportunidades que se presentaron en el proyecto	No se tiene información acerca de las dificultades que se presentaron en el proyecto ni de las solicitudes de cambio	Desconocimiento de esta Herramienta para la Gerencia de Proyectos	1.7.1 Lecciones aprendidas	30%	Total = Probabilidad Pi		0,72	BAJO	DETECTABLE
												Alcance	0,80	0,24		
												Tiempo	0,40	0,12		
												Costo	0,20	0,06		
												ser. Cliente	0,20	0,06		
												Calidad	0,80	0,24		
												Total = Probabilidad Pi		0,72		
												Alcance	0,05	0,03		
												Tiempo	0,20	0,12		
												Costo	0,20	0,12		
1.7.1.1	1.7.1 Lecciones aprendidas	Crear las lecciones Aprendidas	No se documentaron los éxitos del proyecto	NEGATIVO	Planificación	Gerentes del Proyecto	Durante el proyecto no se documentaron los éxitos y oportunidades que se presentaron en el proyecto	No se tiene información acerca del estoque se presentaron en el proyecto ni de las solicitudes de cambio	Desconocimiento de esta Herramienta para la Gerencia de Proyectos	1.7.1 Lecciones aprendidas	60%	Total = Probabilidad Pi		0,72	MUY BAJO	PROXIMIDAD
												Alcance	0,05	0,03		

1.7.1.2	1.7.1 Lecciones aprendidas	Crear las lecciones Aprendidas	Se documentaron todas las dificultades que se presentaron durante el proyecto	POSITIVO	Planificación	Gerentes del Proyecto	Se realizó la documentación sistemática de las dificultades del proyecto	Se posee informaciones suficientes para diseñar y documentar las lecciones aprendidas	Interés en contar con información relevante sobre las dificultades del proyecto	1.7.1 Lecciones aprendidas	ser. Cliente	0,05	0,03	BAJO	IMPACTO ESTRATÉGICO		
											Calidad	0,05	0,03				
											Total = Probabilidad Pi		0,30				
											Alcance	0,40	0,24	BAJO		CONTROLABLE, PROPINCÚO	
											Tiempo	0,80	0,48				
											60%	Costo	0,20				0,12
											ser. Cliente	0,10	0,06				
											Calidad	0,40	0,24				
											Total = Probabilidad Pi		1,14	MEDIO			DETECTABLE
											Alcance	0,80	0,64				
Tiempo	0,40	0,32															
80%	Costo	0,40	0,32														
ser. Cliente	0,10	0,08															
Calidad	0,40	0,32	MEDIO	PROXIMIDAD													
Total = Probabilidad Pi		1,68															
Alcance	0,80	0,24															
Tiempo	0,40	0,12															
60%	Costo	0,20			0,06												
ser. Cliente	0,20	0,06	MUY BAJO		IMPACTO ESTRATÉGICO												
Calidad	0,80	0,24															
Total = Probabilidad Pi		0,72															
Alcance	0,05	0,015															
Tiempo	0,20	0,06															
1.7.2.1	1.7.2 Informe de la ejecución	Desarrollar el informe de ejecución	No se controlen los procesos	NEGATIVO		Falta de auditorias	Gerentes del proyecto	diversos resultados para controlar los procesos	sobrecostos, demoras, no se cumpla el objetivo	falta de gestión de control y seguimiento	1.7.2 Informe de la ejecución	60%	Costo	0,20	0,06	BAJO	IMPACTO ESTRATÉGICO
												ser. Cliente	0,05	0,015			
												Calidad	0,05	0,015			
												Total = Probabilidad Pi		0,15			
												Alcance	0,40	0,12			
					Tiempo							0,80	0,24	BAJO	IMPACTO ESTRATÉGICO		
					60%							Costo	0,20			0,06	
					ser. Cliente							0,10	0,03				
					Calidad							0,40	0,12				
					Total = Probabilidad Pi							0,15					

1.7.2.3	1.7.2 Informe de la ejecución	Desarrollar el informe de ejecución	No se realicen efectivos procesos de selección	POSITIVO	Recurso humano capacitado	Gerentes del proyecto	aplicación de técnicas poco reconocidas para la selección de personal	sobrecostos, reprocesos	Procesos de selección inadecuados	1.7.2 Informe de la ejecución	80%	Total = Probabilidad Pi	0,57	MEDIO	CONTROLABLE, MANEJABLE
												Alcance	0,80		
												Tiempo	0,40		
												Costo	0,40		
												ser. Cliente	0,10		
												Calidad	0,40		
												Total = Probabilidad Pi	0,63	BAJO	MANEJABLE, CONECTADO
												Alcance	0,20		
												Tiempo	0,40		
												Costo	0,20		
												ser. Cliente	0,20		
1.7.3	1.7.3 Documentación del proyecto	Documentar el proyecto	Fuga de información	POSITIVO	comunicación	Gerentes del proyecto	Se puede filtrar la información del proyecto a la competencia	Robo de ideas	Inadecuado proceso de gestión de comunicaciones	1.7.3 Documentación del proyecto	80%	Total = Probabilidad Pi	0,63	BAJO	MANEJABLE, CONECTADO
												Alcance	0,20		
												Tiempo	0,40		
												Costo	0,20		
												ser. Cliente	0,20		
												Calidad	0,40		
												Total = Probabilidad Pi	0,42	BAJO	CONECTADO, PROXIMIDAD, PROFUNDO
												Alcance	0,40		
												Tiempo	0,40		
												Costo	0,20		
												ser. Cliente	0,20		
1.7.3.1	1.7.3 Documentación del proyecto	Documentar el proyecto	Se acaba el proyecto	NEGATIVO	Desacuerdos entre los interesados	Gerentes del proyecto	Opiniones diversas de los interesados genera terminación de proyecto	fracaso del proyecto	falta de parámetros para la gestión de comunicados e interesados	1.7.3 Documentación del proyecto	10%	Total = Probabilidad Pi	0,375	MUY BAJO	INACTIVIDAD, CONTROLABLE
												Alcance	0,80		
												Tiempo	0,20		
												Costo	0,20		
												ser. Cliente	0,20		
												Calidad	0,05		
												Total = Probabilidad Pi	0,48	MUY BAJO	INACTIVIDAD, CONTROLABLE
												Alcance	0,80		
												Tiempo	0,20		
												Costo	0,40		
												ser. Cliente	0,40		
1.7.3.2	1.7.3 Documentación del proyecto	Documentar el proyecto	Robo de ideas propias del proyecto	NEGATIVO	Fuga de información hacia la competencia	Gerentes del proyecto	Información variable sobre el proyecto	Desmotivación para continuar con el proyecto	Falta de confiabilidad de la información	1.7.3 Documentación del proyecto	10%	Total = Probabilidad Pi	1,11	MUY BAJO	INACTIVIDAD
												Alcance	0,40		
												Tiempo	0,20		
												Costo	0,40		
												ser. Cliente	0,40		
												Calidad	0,05		
												Total = Probabilidad Pi	0,12	MUY BAJO	INACTIVIDAD
												Alcance	0,40		
												Tiempo	0,20		
												Costo	0,40		
												ser. Cliente	0,20		
1.7.3.3	1.7.3 Documentación del proyecto	Documentar el proyecto	No se cumplan con el objetivo del proyecto	NEGATIVO	Información errada	Gerentes del proyecto	información de diferentes fuentes de información que no son confiables	Reprocesos, demoras en la ejecución del proyecto	Falta de personal idóneo para manejo de información	1.7.3 Documentación del proyecto	30%	Total = Probabilidad Pi	0,48	MUY BAJO	INACTIVIDAD
												Alcance	0,40		
												Tiempo	0,20		
												Costo	0,40		
												ser. Cliente	0,20		
												Calidad	0,40		
												Total = Probabilidad Pi	0,48		

1.1.2	Gerentes del Proyecto	30%	Alcance	0,4	0,12	BAJO	PROPINCUCO	Buscar Financiamiento suficiente para la creación de la empresa	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Tiempo	0,2	0,06						
			Costo	0,8	0,24						
			ser. Cliente	0,4	0,12						
			Calidad	0,4	0,12						
			Total = Probabilidad Pi		0,66						
1.1.2.1	Gerentes del Proyecto	30%	Alcance	0,2	0,06	MUY BAJO	MANEJABLE	Buscar Financiamiento suficiente realizar el direccionamiento estratégico	EVITAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Tiempo	0,1	0,03						
			Costo	0,8	0,24						
			ser. Cliente	0,05	0,02						
			Calidad	0,05	0,02						
			Total = Probabilidad Pi		0,36						
1.1.2.2	Gerentes del Proyecto	50%	Alcance	0,4	0,2	BAJO	MANEJABLE	Buscar Financiamiento suficiente para culminar el proyecto	EVITAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Tiempo	0,2	0,1						
			Costo	0,8	0,4						
			ser. Cliente	0,4	0,2						
			Calidad	0,4	0,2						
			Total = Probabilidad Pi		1,1						
1.1.2.3	Gerentes del Proyecto	50%	Alcance	0,4	0,2	MUY BAJO	MANEJABLE	Buscar Financiamiento suficiente para estructurar el proyecto y sus planes	EVITAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Tiempo	0,1	0,03						
			Costo	0,1	0,03						
			ser. Cliente	0,05	0,02						
			Calidad	0,1	0,03						
			Total = Probabilidad Pi		0,31						
1.1.3	Gerentes del Proyecto	50%	Alcance	0,8	0,4	BAJO	MANEJABLE	Contar desde el inicio del proyecto con el capital necesario para su ejecución	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Tiempo	0,8	0,4						
			Costo	0,4	0,2						
			ser. Cliente	0,05	0,025						

1.1.3.1	Gerentes del Proyecto	50%	Calidad	0,2	0,1	MUY BAJO	DETECTABLE	Contar desde el inicio del proyecto con el capital necesario para su ejecución	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente									
			Total = Probabilidad Pi		1,125															
			Alcance	0,1	0,05															
			Tiempo	0,2	0,1															
			Costo	0,2	0,1															
			ser. Cliente	0,05	0,025															
			Calidad	0,1	0,05															
			Total = Probabilidad Pi		0,325															
1.1.3.2	Gerentes del Proyecto	50%	Alcance	0,05	0,025	BAJO	MANEJABLE	Contar desde el inicio del proyecto con el capital necesario para la ejecución del proyecto que no sea por medio de créditos bancarios	EXPLOTAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente									
			Tiempo	0,8	0,4															
			Costo	0,4	0,2															
			ser. Cliente	0,2	0,1															
			Calidad	0,2	0,1															
			Total = Probabilidad Pi		0,825															
			1.1.3.3	Gerentes del Proyecto	50%							Alcance	0,2	0,1	MUY BAJO	MANEJABLE	Contar desde el inicio del proyecto con el capital necesario para la ejecución del proyecto que no sea por medio de créditos bancarios	MEJORAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
												Tiempo	0,2	0,1						
Costo	0,2	0,1																		
ser. Cliente	0,05	0,025																		
Calidad	0,1	0,05																		
Total = Probabilidad Pi		0,375																		
1.2.1	Líder de proceso	60%				Alcance	0,4	0,24	BAJO	PROXIMIDAD	Realizar un estudio de la demanda con los resultados que requiere analizar el proyecto	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente						
						Tiempo	0,8	0,48												
			Costo	0,4	0,24															
			ser. Cliente	0,05	0,03															
			Calidad	0,2	0,12															
			Total = Probabilidad Pi		1,11															
			1.2.1.1	Líder de proceso	60%	Alcance	0,4	0,24							BAJO	MANEJABLE	Realizar un estudio de la demanda con los resultados que	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
						Tiempo	0,8	0,48												

1.2.2.2	Gerentes del Proyecto	60%	Alcance	0,8	0,48	BAJO	IMPACTO ESTRATÉGICO	Realizar un estudio completo de la oferta.	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Tiempo	0,4	0,24						
			Costo	0,4	0,24						
			ser. Cliente	0,05	0,03						
			Calidad	0,2	0,12						
			Total = Probabilidad Pi		1,11						
1.2.2.3	Gerentes del Proyecto	60%	Alcance	0,8	0,48	ALTO	INACTIVIDAD	Realizar un estudio completo de la oferta	MEJORAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Tiempo	0,8	0,48						
			Costo	0,8	0,48						
			ser. Cliente	0,4	0,24						
			Calidad	0,8	0,48						
			Total = Probabilidad Pi		2,16						
1.2.3	Líder de proceso	60%	Alcance	0,8	0,48	MEDIO	PROXIMIDAD	Realizar un estudio previo de la población objetivo	MITIGAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Tiempo	0,6	0,36						
			Costo	0,4	0,24						
			ser. Cliente	0,4	0,24						
			Calidad	0,4	0,24						
			Total = Probabilidad Pi		1,56						
1.2.3.1	Líder de proceso	40%	Alcance	0,8	0,32	MEDIO	CONECTADO	Realizar un estudio completo de la población objetivo	MITIGAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Tiempo	0,6	0,24						
			Costo	0,8	0,32						
			ser. Cliente	0,8	0,32						
			Calidad	0,8	0,32						
			Total = Probabilidad Pi		1,52						
1.2.3.2	Gerentes del Proyecto	40%	Alcance	0,4	0,16	MUY BAJO	CONTROLABLE	Identificar claramente la población objetivo y sus necesidades	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Tiempo	0,4	0,16						
			Costo	0,4	0,16						
			ser. Cliente	0,2	0,08						

1.2.3.3	Gerentes del Proyecto	10%	Calidad	0,2	0,08	MUY BAJO	CONECTADO	Evaluar cuales organización ya prestan servicios y de que tipo similares a nuestra población objetivo	EVITAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Total = Probabilidad Pi		0,64						
			Alcance	0,4	0,04						
			Tiempo	0,4	0,04						
			Costo	0,4	0,04						
			ser. Cliente	0,4	0,04						
			Calidad	0,2	0,02						
			Total = Probabilidad Pi		0,18						
1.3.1	Líder de proceso	60%	Alcance	0,8	0,48	ALTO	URGENCIA	Realizar una planeación y definición clara del proyecto para realizar un diseño acorde	MITIGAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Tiempo	0,8	0,48						
			Costo	0,8	0,48						
			ser. Cliente	0,8	0,48						
			Calidad	0,8	0,48						
			Total = Probabilidad Pi		2,4						
1.3.1.1	Líder de proceso	80%	Alcance	0,4	0,32	MEDIO	CONECTADO	Definir las características que debe tener el diseño conceptual del producto	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Tiempo	0,4	0,32						
			Costo	0,4	0,32						
			ser. Cliente	0,2	0,16						
			Calidad	0,4	0,32						
			Total = Probabilidad Pi		1,44						
1.3.1.2	Gerentes del Proyecto	60%	Alcance	0,4	0,24	BAJO	MANEJABLE	Definir criterios de calidad que debe cumplir el producto	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Tiempo	0,4	0,24						
			Costo	0,4	0,24						
			ser. Cliente	0,2	0,12						
			Calidad	0,4	0,24						
			Total = Probabilidad Pi		1,08						
1.3.1.3	Gerentes del Proyecto	30%	Alcance	0,8	0,24	BAJO	MANEJABLE	Realizar una definición y planeación clara de las tecnologías	MITIGAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Tiempo	0,8	0,24						

1.3.2	Gerentes del Proyecto	40%	Costo	0,8	0,24	BAJO	IMPACTO ESTRATÉGICO	requeridas para el diseño del producto	MITIGAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			ser. Cliente	0,8	0,24						
			Calidad	0,8	0,24						
			Total = Probabilidad Pi		1,2						
			Alcance	0,4	0,16						
			Tiempo	0,4	0,16						
			Costo	0,4	0,16						
			ser. Cliente	0,2	0,08						
			Calidad	0,4	0,16						
			Total = Probabilidad Pi		0,72						
1.3.2.1	Gerentes del Proyecto	40%	Alcance	0,8	0,32	MEDIO	IMPACTO ESTRATÉGICO	Buscar de forma activa las tecnologías disponibles en el mercado para el diseño del producto	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Tiempo	0,8	0,32						
			Costo	0,8	0,32						
			ser. Cliente	0,8	0,32						
			Calidad	0,8	0,32						
			Total = Probabilidad Pi		1,6						
			1.3.2.2	Gerentes del Proyecto	40%						
Tiempo	0,4	0,16									
Costo	0,8	0,32									
ser. Cliente	0,8	0,32									
Calidad	0,4	0,16									
Total = Probabilidad Pi		1,12									
1.3.2.3	Gerentes del Proyecto	40%				Alcance	0,4	0,16	BAJO	MANEJABLE	Planear la adquisición de las tecnologías requeridas y del personal idóneo para su uso
			Tiempo	0,4	0,16						
			Costo	0,4	0,16						
			ser. Cliente	0,4	0,16						
			Calidad	0,4	0,16						
			Total = Probabilidad Pi		0,8						

1.3.3	Gerentes del Proyecto	40%	Alcance	0,8	0,32	BAJO	PROXIMIDAD	Planear desde el inicio del proyecto su ubicación	MITIGAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Tiempo	0,4	0,16						
			Costo	0,8	0,32						
			ser. Cliente	0,2	0,08						
			Calidad	0,2	0,08						
			Total = Probabilidad Pi		0,96						
			1.3.3.1	Gerentes del Proyecto	30%						
Tiempo	0,2	0,06									
Costo	0,2	0,06									
ser. Cliente	0,4	0,12									
calidad	0,8	0,24									
Total = Probabilidad Pi		0,54									
1.3.3.2	Gerentes del Proyecto	30%				Alcance	0,4	0,12	MUY BAJO	IMPACTO ESTRATÉGICO	Planear y definir desde el inicio del proyecto su presupuesto para este entregable
			Tiempo	0,2	0,06						
			Costo	0,8	0,24						
			ser. Cliente	0,2	0,06						
			Calidad	0,4	0,12						
			Total = Probabilidad Pi		0,6						
			1.3.3.3	Gerentes del Proyecto	30%	Alcance	0,4	0,12			
Tiempo	0,4	0,12									
Costo	0,2	0,06									
ser. Cliente	0,8	0,24									
Calidad	0,4	0,12									
Total = Probabilidad Pi		0,66									
1.4.1	Gerentes del proyecto	30%				Alcance	0,2	0,06	MUY BAJO	IMPACTO ESTRATÉGICO	Buscar personal idóneo para la ejecución de este proceso
			Tiempo	0,8	0,24						
			Costo	0,2	0,06						
			Ser. Cliente	0,05	0,02						

1.4.1.1	Gerentes del proyecto	30%	calidad	0,2	0,06	MUY BAJO	CONTROLABLE	Generar bases de datos para consolidar información	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Total = Probabilidad Pi		0,44						
			Alcance	0,2	0,06						
			Tiempo	0,8	0,24						
			Costo	0,2	0,06						
			Ser. Cliente	0,05	0,02						
			calidad	0,2	0,06						
1.4.1.2	Gerentes del proyecto	30%	calidad	0,2	0,06	MUY BAJO	MANEJABLE	parametrizar procesos de recopilación de información	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Total = Probabilidad Pi		0,44						
			Alcance	0,05	0,02						
			Tiempo	0,1	0,03						
			Costo	0,2	0,06						
			ser. Cliente	0,1	0,03						
			calidad	0,2	0,06						
1.4.1.3	Gerentes del proyecto	30%	calidad	0,2	0,06	MUY BAJO	CONCECTABLE	Buscar personal idóneo para la ejecución de este proceso	MITIGAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - Mensualmente
			Total = Probabilidad Pi		0,2						
			Alcance	0,2	0,06						
			Tiempo	0,1	0,03						
			Costo	0,8	0,24						
			ser. Cliente	0,05	0,02						
			calidad	0,05	0,02						
1.4.2	Gerentes del proyecto	30%	Alcance	0,4	0,12	BAJO	PROPINCULO	Generar alternativas para realizar mayor control y seguimiento del proyecto	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - trimestralmente
			Tiempo	0,2	0,06						
			Costo	0,8	0,24						
			ser. Cliente	0,4	0,12						
			Calidad	0,4	0,12						
			Total = Probabilidad Pi		0,66						
			1.4.2.1	Gerentes del proyecto	30%						
Tiempo	0,1	0,03									

1.4.2.2	Gerentes del proyecto	60%	Costo	0,8	0,24	MAYOR	IMPACTO ESTRATÉGICO	seguimiento del proyecto	EVITAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - trimestralmente
			ser. Cliente	0,05	0,02						
			Calidad	0,05	0,02						
			Total = Probabilidad Pi		0,36						
			Alcance	0,4	0,2						
			Tiempo	0,2	0,1						
			Costo	0,8	0,4						
			ser. Cliente	0,4	0,2						
			Calidad	0,4	0,2						
			Total = Probabilidad Pi		1,1						
1.4.2.3	Gerentes del proyecto	30%	Alcance	0,4	0,2	MUY BAJO	PROXIMIDAD	Solucionar las reasignaciones y buscar alternativas para suplir necesidades	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto - trimestralmente
			Tiempo	0,1	0,03						
			Costo	0,1	0,03						
			ser. Cliente	0,05	0,02						
			Calidad	0,1	0,03						
			Total = Probabilidad Pi		0,31						
			Alcance	0,8	0,4						
			Tiempo	0,8	0,4						
			Costo	0,4	0,2						
			ser. Cliente	0,05	0,025						
Calidad	0,2	0,1									
Total = Probabilidad Pi		1,125									
1.4.3	Gerentes del proyecto	60%	Alcance	0,8	0,4	MAYOR	MANEJABLE	Buscar personal idóneo para la ejecución de este proceso	MITIGAR	Gerentes del proyecto	al inicio y final del proyecto- semestralmente
			Tiempo	0,8	0,4						
			Costo	0,4	0,2						
			ser. Cliente	0,05	0,025						
			Calidad	0,2	0,1						
			Total = Probabilidad Pi		1,125						
			Alcance	0,1	0,05						
			Tiempo	0,2	0,1						
			Costo	0,2	0,1						
			ser. Cliente	0,05	0,025						
Calidad	0,1	0,05									
Total = Probabilidad Pi		0,325									
1.4.3.1	Gerentes del proyecto	60%	Alcance	0,1	0,05	MUY BAJO	DETECTABLE	Generar bases de datos para consolidar información, claras y precisas	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	al inicio y final del proyecto- semestralmente
			Tiempo	0,2	0,1						
			Costo	0,2	0,1						
			ser. Cliente	0,05	0,025						
			Calidad	0,1	0,05						
			Total = Probabilidad Pi		0,325						

1.4.3.2	Gerentes del proyecto	60%	Alcance	0,05	0,025	BAJO	PROXIMIDAD	Realizar procesos de selección más enfocados al cargo solicitado	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	al inicio y final del proyecto- semestralmente
			Tiempo	0,8	0,4						
			Costo	0,4	0,2						
			ser. Cliente	0,2	0,1						
			Calidad	0,2	0,1						
			Total = Probabilidad Pi		0,825						
1.4.3.3	Gerentes del proyecto	60%	Alcance	0,2	0,1	MUY BAJO	MANEJABLE	Generar manuales de procedimientos con ello se evita la desorganización	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	al inicio y final del proyecto- semestralmente
			Tiempo	0,2	0,1						
			Costo	0,2	0,1						
			ser. Cliente	0,05	0,025						
			Calidad	0,1	0,05						
			Total = Probabilidad Pi		0,375						
1.5.1	Gerentes del proyecto	30%	Alcance	0,4	0,24	MUY BAJO	PROXIMIDAD	Buscar asesoría profesional para el proceso de estudio ambiental	COMPARTIR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto- Semestralmente
			Tiempo	0,8	0,48						
			Costo	0,4	0,24						
			ser. Cliente	0,05	0,03						
			Calidad	0,2	0,12						
			Total = Probabilidad Pi		1,11						
1.5.1.1	Gerentes del proyecto	30%	Alcance	0,4	0,24	MUY BAJO	MANEJABLE	Generar estrategias de seguridad para que no se fugue la información	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto- Semestralmente
			Tiempo	0,8	0,48						
			Costo	0,4	0,24						
			ser. Cliente	0,05	0,03						
			Calidad	0,2	0,12						
			Total = Probabilidad Pi		1,11						
1.5.1.2	Gerentes del proyecto	10%	Alcance	0,8	0,48	MUY BAJO	PROXIMIDAD	Buscar asesoría legal profesional para el proceso de estudio ambiental	MITIGAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto- Semestralmente
			Tiempo	0,8	0,48						
			Costo	0,8	0,48						
			ser. Cliente	0,2	0,12						
			Total = Probabilidad Pi		0,48						

1.5.1.3	Gerentes del proyecto	30%	Calidad	0,8	0,48	MUY BAJO	DETECTABLE	Buscar alternativas de generación y ambiente laboral para pertenencia al proceso	MEJORAR	Gerentes del proyecto	Al inicio del proyecto- Semestralmente
			Total = Probabilidad Pi		2,04						
			Alcance	0,2	0,12						
			Tiempo	0,4	0,24						
			Costo	0,2	0,12						
			ser. Cliente	0,2	0,12						
			Calidad	0,2	0,12						
Total = Probabilidad Pi		0,72									
1.5.2	Gerentes del proyecto	60%	Alcance	0,8	0,48	BAJO	INACTIVIDAD	Generar estrategias de prevención en riesgo de desastres naturales	EXPLOTAR	Gerentes del proyecto	Al inicio y fin de proyecto - mensualmente
			Tiempo	0,4	0,24						
			Costo	0,4	0,24						
			ser. Cliente	0,05	0,03						
			Calidad	0,2	0,12						
			Total = Probabilidad Pi		1,11						
1.5.2.1	Gerentes del proyecto	30%	Alcance	0,4	0,24	MUY BAJO	CONECTADO	generar planes de control y seguimiento para evitar este tipo de cosas	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Al inicio y fin de proyecto - mensualmente
			Tiempo	0,2	0,12						
			Costo	0,8	0,48						
			ser. Cliente	0,05	0,03						
			Calidad	0,05	0,03						
			Total = Probabilidad Pi		0,9						
1.5.2.2	Gerentes del proyecto	60%	Alcance	0,8	0,48	BAJO	IMPACTO ESTRATÉGICO	Realizar e implementar sistema de prevención y de seguridad	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Al inicio y fin de proyecto - mensualmente
			Tiempo	0,4	0,24						
			Costo	0,4	0,24						
			ser. Cliente	0,05	0,03						
			Calidad	0,2	0,12						
			Total = Probabilidad Pi		1,11						
1.5.2.3	Gerentes del proyecto	80%	Alcance	0,8	0,48	MUY ALTO	INACTIVIDAD	Generar estrategias de prevención en riesgo de desastres naturales	TRANSFERIR	Gerentes del proyecto	Al inicio y fin de proyecto - mensualmente
			Tiempo	0,8	0,48						

1.6.1	Proveedor de software	60%	Alcance	0,8	0,48	ALTO	URGENCIA	Realizar cláusula de confiabilidad dentro de contrato con proveedor	TRANSFERIR	Proveedor de software	Inicio del proyecto- Trimestralmente
			Tiempo	0,8							
			Costo	0,8							
			ser. Cliente	0,8							
			Calidad	0,8							
			Total = Probabilidad Pi								
1.6.1.1	Proveedor de software	80%	Alcance	0,4	0,32	MEDIO	CONECTADO	Realizar plan de gestión de control y seguimiento estimación valor ganado	MEJORAR	Proveedor de software	Inicio del proyecto- Trimestralmente
			Tiempo	0,4							
			Costo	0,4							
			ser. Cliente	0,2							
			Calidad	0,4							
			Total = Probabilidad Pi								
1.6.1.2	Proveedor de software	60%	Alcance	0,4	0,24	BAJO	CONTROLABLE	Realizar mejores procesos de selección y generar alternativas y cláusulas de confiabilidad dentro del contrato	MITIGAR	Proveedor de software	Inicio del proyecto- Trimestralmente
			Tiempo	0,4							
			Costo	0,4							
			ser. Cliente	0,2							
			Calidad	0,4							
			Total = Probabilidad Pi								
1.6.1.3	Proveedor de software	30%	Alcance	0,8	0,24	BAJO	URGENCIA	Realizar reuniones periódicas para tener comunicación efectiva entre proveedor y empresa y hablar el mismo idioma	MITIGAR	Proveedor de software	Inicio del proyecto- Trimestralmente
			Tiempo	0,8							
			Costo	0,8							
			ser. Cliente	0,8							
			Calidad	0,8							
			Total = Probabilidad Pi								
1.6.2	Proveedor de software	80%	Alcance	0,4	0,16	MEDIO	IMPACTO ESTRATÉGICO	Realizar plan de gestión de calidad	MEJORAR	Proveedor de software	Inicio del proyecto- Anualmente
			Tiempo	0,4							
			Costo	0,4							
			ser. Cliente	0,2							

1.6.2.1	Asesor de ventas y mercadeo	80%	Calidad	0,4	0,16	MUY ALTO	IMPACTO ESTRATÉGICO	Realizar estrategias de impacto para contrarrestar la competencia	EXPLOTAR	Asesor de ventas y mercadeo	Inicio del proyecto- Anualmente
			Total = Probabilidad Pi		0,72						
			Alcance	0,8	0,32						
			Tiempo	0,8	0,32						
			Costo	0,8	0,32						
			ser. Cliente	0,8	0,32						
			Calidad	0,8	0,32						
			Total = Probabilidad Pi		1,6						
1.6.2.2	Gerentes del proyecto	60%	Alcance	0,4	0,16	MEDIO	CONECTADO	Rediseñar estudio de mercado para sectorizar nicho de mercado	TRANSFERIR	Gerentes del proyecto	Inicio del proyecto- Anualmente
			Tiempo	0,4	0,16						
			Costo	0,8	0,32						
			ser. Cliente	0,8	0,32						
			Calidad	0,4	0,16						
			Total = Probabilidad Pi		1,12						
1.6.2.3	Gerentes del proyecto	80%	Alcance	0,4	0,16	MEDIO	IMPACTO ESTRATÉGICO	Rediseñar estudio de mercado para sectorizar nicho de mercado	COMPARTIR	Gerentes del proyecto	Inicio del proyecto- Anualmente
			Tiempo	0,4	0,16						
			Costo	0,4	0,16						
			ser. Cliente	0,4	0,16						
			Calidad	0,4	0,16						
			Total = Probabilidad Pi		0,8						
1.6.3	Gerentes del proyecto	60%	Alcance	0,8	0,32	MEDIO	PROXIMIDAD	Realizar una sectorización más detallada del nicho de mercado buscar asesoría	MITIGAR	Gerentes del proyecto	Durante todo el proyecto- Mensualmente
			Tiempo	0,4	0,16						
			Costo	0,8	0,32						
			ser. Cliente	0,2	0,08						
			Calidad	0,2	0,08						
			Total = Probabilidad Pi		0,96						
1.6.3.1	Gerentes del proyecto	80%	Alcance	0,2	0,06	MEDIO	MANEJABLE	Generar nuevos planes de servicios, para que	MEJORAR	Gerentes del proyecto	Durante todo el proyecto- Mensualmente
			Tiempo	0,2	0,06						

1.6.3.2	Gerentes del proyecto	30%	Costo	0,2	0,06	MUY BAJO	IMPACTO ESTRATÉGICO	Sean estudiados más adelante	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Durante todo el proyecto- Mensualmente									
			ser. Cliente	0,4	0,12															
			calidad	0,8	0,24															
			Total = Probabilidad Pi		0,54															
			Alcance	0,4	0,12															
			Tiempo	0,2	0,06															
			Costo	0,8	0,24															
			ser. Cliente	0,2	0,06															
			Calidad	0,4	0,12															
			Total = Probabilidad Pi		0,6															
1.6.3.3	Gerentes del proyecto	60%	Alcance	0,4	0,12	MEDIO	CONECTADO	Ofrecer servicios más llamativos e innovadores que les gusten a los clientes	MITIGAR	Gerentes del proyecto	Durante todo el proyecto- Mensualmente									
			Tiempo	0,4	0,12															
			Costo	0,2	0,06															
			ser. Cliente	0,8	0,24															
			Calidad	0,4	0,12															
			Total = Probabilidad Pi		0,66															
			Alcance	0,8	0,24															
			Tiempo	0,4	0,12															
			Costo	0,2	0,06															
			ser. Cliente	0,2	0,06															
1.7.1	Gerentes del Proyecto	30%	Calidad	0,8	0,24	BAJO	DETECTABLE	Utilizar la técnica de documentar las lecciones aprendidas para hacer solicitudes de cambio	MITIGAR	Gerentes del proyecto	Cierre del proyecto- Semestralmente									
			Total = Probabilidad Pi		0,72															
			Alcance	0,05	0,03															
			Tiempo	0,2	0,12															
			Costo	0,2	0,12															
			ser. Cliente	0,05	0,03															
			Calidad	0,05	0,03															
			Total = Probabilidad Pi		0,3															
			1.7.1.1	Gerentes del Proyecto	60%							Alcance	0,05	0,03	MUY BAJO	PROXIMIDAD	Utilizar la técnica de documentar las lecciones aprendidas para hacer solicitudes de cambio	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Cierre del proyecto- Semestralmente
												Tiempo	0,2	0,12						
Costo	0,2	0,12																		
ser. Cliente	0,05	0,03																		
Calidad	0,05	0,03																		
Total = Probabilidad Pi		0,3																		

1.7.1.2	Gerentes del Proyecto	60%	Alcance	0,4	0,24	BAJO	IMPACTO ESTRATÉGICO	Realizar solicitudes de cambio del proyecto con la información obtenida en las lecciones aprendidas	MEJORAR	Gerentes del proyecto	Al finalizar del proyecto - Mensualmente
			Tiempo	0,8	0,48						
			Costo	0,2	0,12						
			ser. Cliente	0,1	0,06						
			Calidad	0,4	0,24						
			Total = Probabilidad Pi		1,14						
1.7.1.3	Gerentes del Proyecto	80%	Alcance	0,8	0,64	MEDIO	CONTROLABLE, PROPINCUCO	Realizar solicitudes de cambio del proyecto con la información obtenida en las lecciones aprendidas	MEJORAR	Gerentes del proyecto	Al finalizar del proyecto - Mensualmente
			Tiempo	0,4	0,32						
			Costo	0,4	0,32						
			ser. Cliente	0,1	0,08						
			Calidad	0,4	0,32						
			Total = Probabilidad Pi		1,68						
1.7.2	Gerentes del proyecto	60%	Alcance	0,8	0,24	MEDIO	DETECTABLE	Realizar procesos d control y seguimiento para validar estado actual de los proyectos	COMPARTIR	Gerentes del proyecto	Cierre del proyecto- Semestralmente
			Tiempo	0,4	0,12						
			Costo	0,2	0,06						
			ser. Cliente	0,2	0,06						
			Calidad	0,8	0,24						
			Total = Probabilidad Pi		0,72						
1.7.2.1	Gerentes del proyecto	60%	Alcance	0,05	0,015	MUY BAJO	PROXIMIDAD	Realizar procesos d control y seguimiento para validar estado actual de los proyectos	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Cierre del proyecto- Semestralmente
			Tiempo	0,2	0,06						
			Costo	0,2	0,06						
			ser. Cliente	0,05	0,015						
			Calidad	0,05	0,015						
			Total = Probabilidad Pi		0,15						
1.7.2.2	Gerentes del proyecto	60%	Alcance	0,4	0,12	BAJO	IMPACTO ESTRATÉGICO	Cambiar gerente de proyectos por uno que este certificado por el PMI	EXPLOTAR	Gerentes del proyecto	Cierre del proyecto- Semestralmente
			Tiempo	0,8	0,24						
			Costo	0,2	0,06						
			ser. Cliente	0,1	0,03						

1.7.2.3	Gerentes del proyecto	80%	Calidad	0,4	0,12	MEDIO	CONTROLABLE, MANEJABLE	Realizar mejores procesos de selección y generar alternativas y cláusulas de confiabilidad dentro del contrato	MEJORAR	Gerentes del proyecto	Cierre del proyecto-Semestralmente
			Total = Probabilidad Pi		0,57						
			Alcance	0,8	0,24						
			Tiempo	0,4	0,12						
			Costo	0,4	0,12						
			ser. Cliente	0,1	0,03						
			Calidad	0,4	0,12						
			Total = Probabilidad Pi		0,63						
1.7.3	Gerentes del proyecto	80%	Alcance	0,2	0,06	BAJO	MANEJABLE, CONECTADO	Realizar nuevo plan de gestión de comunicaciones e intereses	MRJORAR	Gerentes del proyecto	Durante todo el proyecto-semanalmente
			Tiempo	0,4	0,12						
			Costo	0,2	0,06						
			ser. Cliente	0,2	0,06						
			Calidad	0,4	0,12						
			Total = Probabilidad Pi		0,42						
			Alcance	0,4	0,12						
			Tiempo	0,4	0,12						
1.7.3.1	Gerentes del proyecto	10%	Costo	0,2	0,06	BAJO	CONECTADO, PROXIMIDAD, PROPINCUCO	Realizar reuniones periódicas para conocer diferencias entre los interesados y llegar a un acuerdo	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Durante todo el proyecto-semanalmente
			ser. Cliente	0,2	0,06						
			Calidad	0,05	0,015						
			Total = Probabilidad Pi		0,375						
			Alcance	0,8	0,48						
			Tiempo	0,2	0,12						
			Costo	0,4	0,24						
			ser. Cliente	0,4	0,24						
1.7.3.2	Gerentes del proyecto	10%	Calidad	0,05	0,03	MUY BAJO	INACTIVIDAD, CONTROLABLE	Realizar procesos d control y seguimiento para validar estado actual de los proyectos	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Durante todo el proyecto-semanalmente
			Total = Probabilidad Pi		1,11						
			Alcance	0,4	0,12						
			Tiempo	0,2	0,12						
			Costo	0,4	0,24						
			ser. Cliente	0,4	0,24						
			Calidad	0,05	0,03						
			Total = Probabilidad Pi		1,11						
1.7.3.3	Gerentes del proyecto	30%	Alcance	0,4	0,12	MUY BAJO	INACTIVIDAD	Realizar selección detallada de información fuente de investigación	ACEPTAR	Gerentes del proyecto	Durante todo el proyecto-semanalmente
			Tiempo	0,2	0,06						

Costo	0,4	0,12	
ser. Cliente	0,2	0,06	
Calidad	0,4	0,12	

Apéndice E. Entregable 1

Éste entregable se encuentra inmerso en el trabajo en la parte inicial donde se discriminan los antecedentes del trabajo como los son: Visión, Misión, Objetivos, Cadena de valor, organigrama y mapa estratégico de Crear Soluciones Empresariales.

Apéndice F. Entregable 2

Proceso de selección Crear Soluciones Empresariales S.A

La selección busca entre los candidatos reclutados a los más adecuados para los puestos disponibles con la intención de mantener o aumentar la eficiencia y el desempeño con la intención de mantener o aumentar la eficiencia y el desempeño del personal, así como la eficacia de la organización. Desde este punto de vista, la selección pretende solucionar dos problemas básicos:

- a) Adecuación de la persona al trabajo
- b) Eficiencia y eficacia de la persona en el puesto.

La selección es un proceso de comparación entre dos variables: por un lado, los criterios de la organización (como los requisitos del puesto por ocupar o las competencias individuales necesarias para la organización), y, por el otro, el perfil de los candidatos que se presentan. La primera variable la proporciona la descripción y el análisis del puesto o de las habilidades requeridas, y la segunda se obtiene por la aplicación por las técnicas de selección.

Para Crear Soluciones Empresariales es indispensable desarrollar un proceso de Selección y Reclutamiento de personal exitoso que busque el mejor candidato para el cargo que desee el cliente, por ello es indispensable que se lleven a cabo las siguientes subetapas que generan un valor agregado a nuestros servicios.

1. Se reciben las requisiciones de cargo a través de correo electrónico Seleccion@crearsolucionesempresariales.com.co. Se deben enviar detalles como Cargo, Si es nivel ejecutivo o subalterno, perfil de cargo, valor del salario.

2. Se monta la vacante en las plataformas virtuales del empleo.com, linked, y demás para reclutar a los interesados solicitando que envíen la hoja de vida al correo de la empresa
3. Se reciben las hojas de vida de los candidatos se analizan, corroboran información
4. Se realiza una entrevista telefónica en la cual a través del sistema de análisis de estrés de voz DIGILOG UK se valida la credibilidad de la información que reporta el candidato, por medio de una serie de preguntas y bajo el entrenamiento de las analistas de selección para establecer si el candidato cumple o no los parámetros para continuar con el proceso. De esta forma se estaría filtrando y seleccionando a los mejores candidatos.
5. Luego se citan a entrevista de forma personal en la cual se le realizan una serie de preguntas que están establecidas las cuales deben tener las siguientes características: Se debe generar empatía con el candidato, mostrar un panorama general del cargo, adquirir más información del candidato, corroborar la información inicial que dio en entrevista telefónica
6. Se aplican pruebas psicotécnicas las cuales se pueden clasificarse en Psicométricas y proyectivas. Se usan para:
 - a) Seleccionar aspirantes a empleos y programas educativos y de capacitación.
 - b) Clasificar y colocar a las personas en contextos educativos y laborales.
 - c) Asesorar y guiar a las personas con propósitos de asesoría educativa, vocacional y personal.
 - d) Conservar o despedir, promover y rotar estudiantes o empleados en programas educativos de capacitación y en situaciones laborales.
 - e) Diagnosticar y prescribir tratamientos psicológicos y físicos en clínicas y hospitales.
 - f) Evaluar cambios cognoscitivos, intra o interpersonales relativos a programas educativos, psicoterapéuticos y otros de intervención del comportamiento.
 - g) Supervisar la investigación sobre cambios en el comportamiento a lo largo del tiempo y evaluar la eficacia de nuevos programas o nuevas técnicas.
6. Realizar Assesment center: Su principal objetivo es identificar y evaluar los comportamientos de un grupo de personas preseleccionadas para desempeñarse en un determinado puesto. El Assesment Center o Entrevista Interactiva Grupal evalúa al

candidato en el aquí y ahora, se ocupa de observar el desempeño del postulante ante las circunstancias que se le presentan y permite proyectar su posible rendimiento ante exigencias futuras. Permite evaluar a varios candidatos en forma grupal, en un lapso relativamente breve, exponiéndolos a todo ellos ante una situación idéntica, con las mismas posibilidades y dentro de un marco de tiempo controlado y preciso. Facilita identificar comportamientos, actitudes y el estilo particular de trabajo de cada postulante porque las conductas son observadas en forma precisa en la misma medida en que realiza la tarea. El método brinda información clara sobre las destrezas de los diferentes candidatos porque estos las pueden demostrar en acción.

7. Realizar visitas domiciliarias a través de video llamada para optimizar costos, tiempos, lo mismo el polígrafo se realizará a través de DIGILOG UK.
8. Consolidar informes de visita, polígrafo, proceso de entrevista y sacar un informe detallado del perfil del candidato.
9. Seleccionar los candidatos más idóneos para el cargo y reunir al cliente y mostrarle los perfiles para que seleccione al que más le convenga.